

www.ibtesama.com
أفضل الكتب مبيعاً وفقاً لجريدة «نيويورك تايمز»
قوانين المال
فارس مصري ٢٨
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة
الأسرار الـ ٥ للخروج من الأزمات المالية وتجنب الوقوع فيها مرة أخرى
سوزي أورمان
مكتبة جرير
JARIR BOOKSTO
... not just a Bookstore
FARES_MASRY
www.ibtesama.com

قوانين المال

الأسرار الـ ٥
للخروج من الأزمات
المالية وتجنب الوقوع
فيها مرة أخرى

سوزي أورمان



THE LAWS *of* MONEY

5 Timeless Secrets to
Get Out and Stay Out
of Financial Trouble

SUZE
ORMAN



المحتويات

المقدمة :
إفشاء الأسرار

في أحد الأيام ، اكتسحت أخبار أحد الأعاصير الوشيكة إحدى المدن الساحلية . وبينما كانت الرياح تزداد سرعتها ويرتفع المد والجزر، اندفعت السلطات من منزل إلى منزل تعطى التعليمات للمقيمين بإخلاء المدينة وحزم الأشياء الثمينة والابتعاد عن الشاطئ . فعل جميع سكان المدينة ما نصحتهم السلطات بالقيام به ماعدا شخص واحد ؛ حيث قاموا بأقصى سرعة بتحميل سياراتهم بصورهم العائلية وأجهزة التلفاز والملابس والنقود وأكثر المستندات أهمية لديهم . وبالفعل ابتعدوا جميعاً عن السواحل فى الوقت الذى بدأت فيه الأمطار الغزيرة تضرب مدينتهم . تخلف عنهم رجل واحد والذى قال بهدوء للسلطات عندما طرقوا بابه : " لا ، سوف أكون بخير . سوف يحمينى الله " .

عندما بدأت المدينة تفيض بالمياه ، حيث ارتفع منسوبها ليصل إلى منتصف الشخص الواقف ، اتخذ أحد القوارب ـ وبه أحد فرق الإنقاذ ـ طريقه إلى منزل الرجل يحثونه على الصعود على ظهر المركب والوصول إلى بر الأمان . قال الرجل ثانية وبثقة : " لا ، لن أصعد على ظهر المركب، سوف أكون بخير . سوف يحمينى الله " .

سرعان ما غمرت المياه المرتفعة جميع المنازل تقريباً فى المدينة ووجد الرجل نفسه معزولاً على سطح منزله . ظهرت إحدى طائرات خفر السواحل وأنزلت للرجل سلماً حتى يصعد إلى الأمان . رفض ثانية قائلاً

بصوت عال : " لا ، سوف أكون بخير . سوف يحمينى الله " . لقد كانت فرصته الأخيرة . وفى غضون ساعة غمرت مياه الفيضان المنزل ومات الرجل غرقاً .

الشيء الذى لم يدركه الرجل هنا هو أن عناية الله كانت حوله منذ البداية ، حيث أرسل الله له الناس ليحثوه على ترك منزله ، ثم أرسل له قارب النجاة ، وأخيراً أرسل له الطائرة الهليكوبتر . لكن الرجل نفسه هو الذى أصر على عدم الاستفادة من عناية الله .

خمسة قوانين دائمة للمال ، خمسة أسرار

عندما أسافر داخل البلاد أشعر بالأسى لرؤية وجوه جميع الناس الذين وقعوا فى مشاكل مالية خطيرة . إنهم أناس أذكياء طيبون وعطوفون . فما الذى حدث لهم إذن ؟

فى الواقع ، إن الإجابة بسيطة للغاية . إن هؤلاء الناس مثلهم تماماً مثل الرجل فى القصة التى ذكرناها آنفا ؛ لم يعرفوا العلامات والدلائل المالية التى يجب الاهتمام بها عندما ظهرت أمامهم . لم يعرفوا ماذا يفعلون بأموالهم ، ولم يعرفوا الوقت المناسب لذلك .

لنعد إلى أرض الواقع ، إن الشخص الذى أتحدث عنه هو أنت . أنت ـ مثل معظم الناس ـ لا تحب التفكير فى الاحتمالات المالية فى الحياة ، ناهيك عن التحدث بحرية عن أموالك . ربما تشعر ـ مثل العديد من الناس ـ أن موضوع المال هو موضوع شخصى للغاية لدرجة أنه فى حاجة إلى أن يحفظ فى بئر عميق . وحيث إنك تتعامل مع المال كأنه سر من الأسرار ، فلن تكون لديك الفرصة لاكتشاف ومعرفة قوانين المال .

من هنا تبدأ مشكلتك : على الرغم من أنك لا تعرف شيئاً عن هذه القوانين، إلا أنه دائماً ما ينتهي بك الأمر وأنت تنتهك هذه القوانين . إن جهلك بالقانون لا يعفيك من العقاب . وبالتالى سوف تعانى من تبعات ذلك إذا انتهكته .

فكر فى أحد القوانين المعروفة والمعلنة والمباشرة — على سبيل المثال ، إن الحد الأقصى للسرعة على الطريق السريع هو ٧٠ ميلاً فى الساعة ، هذا هو القانون . وأنت تعرف جيداً — فى تلك الحالة - الوقت الذى تنتهك فيه هذا القانون ، والوقت الذى لا تفعل فيه ذلك ، حيث توجد وسائل تذكير بهذا القانون على مسافات متساوية على طول الطريق . هذا هو السبب فى أنك عندما تسرع بسيارتك وتنتهك القانون ، دائماً ما تنظر فى المرآة الخلفية للسيارة للتأكد من أنك لن تقع تحت طائلة القانون . فى هذه الحالة أنت على وعى على الأقل بأنك تنتهك القانون . وإذا قبض عليك فلا تلومن إلا نفسك .

لكن عندما يتعلق الأمر بالمال ، فلا توجد علامات ضخمة موضوعة باستمرار فى طريقك لتخبرك بالسرعة التى تسير بها ومتى تفسح الطريق وحتى متى تتوقف . لذلك ، فإنك كثيراً ما تنتهك قوانين المال ولا تعرف أنك تقوم بذلك . الأسوأ من ذلك أنه ليس لديك فكرة عن التبعات والعواقب التى ستعانى منها إذا انتهكت أحد قوانين المال . عندما تنتهك أحد قوانين المال بالفعل ، تجعلك النتيجة النهائية تشعر كما لو كنت فى سجن مالى - بمعنى أن لديك القليل من المال والكثير من الديون ولا يوجد أمان . ومع ذلك ، فعندما تعرف قوانين المال وتتبعها ، فسوف تكون قادرًا على جنى المزيد من المال والخروج من الديون وزيادة مساحة حريتك الشخصية .

لا تستسلم - بإمكانك القيام بذلك !

لقد تأثر الكثير من الناس بشدة من تقلبات الاقتصاد فى الفترة الأخيرة . وربما تأثرت أنت أيضاً . ربما تكون قد عملت بجد فى حياتك كلها . والآن ، ومع اقتراب التقاعد اكتشفت أن مقدارًا كبيرًا من أموالك — أو أن أموالك جميعها التى ادخرتها بعناية — قد اختفت . ربما تكون قد استثمرت وقتك ومالك فيما اعتقدت أنه استثمار مضمون لكنه لم يكن كذلك ، وربما تحتاج إلى سنوات لتعويض خسارتك ، وتحتاج المزيد من السنوات لتنطلق للأمام . ربما تكون قد فقدت وظيفتك ولديك مشكلة فى العثور على وظيفة أخرى . أو من الممكن أنك - بكل بساطة - تتحمل ما لا تطيقه من الديون الخاصة بالرهن العقارى أو دين قرض السيارة أو ديون بطاقات الائتمان أو قروض الطلبة ولا ترى مخرجًا من ذلك المأزق . وأنت على الأرجح تحدث نفسك قائلاً : " لا فائدة من المحاولة ، فلن أخرج من مشكلاتى المالية مطلقاً " .

لكنى أريد منك أن تعلم أن كل شخص لديه مشكلة مالية وتحدثتُ إليه ، فإنه قد استفاد من معرفة القوانين الخمسة للمال التى أكشف عنها فى هذا الكتاب . وعلى الرغم من أن الموقف المالى لكل شخص يعد فريداً من نوعه ، فإن قوانين المال هى قوانين عامة . حتى لو كنت قد دخلت فى بعض الاستثمارات السيئة ، أو كنت غارقاً حتى أذنيك فى ديون بطاقات الائتمان ، فسوف ترشدك هذه القوانين إلى خطة خالية من المتاعب تجاه أموالك . إن كل ما عليك القيام به للبدء هو قراءة هذا الكتاب من أوله لآخره .

قوانين المال هى حقائق سوف ترشدك دائماً لاتخاذ القرارات المالية السليمة

هل الأمر بهذه السهولة بالفعل ؟ بالتأكيد ، إنه كذلك . اسمع ، سوف يكون هناك العديد من الأوقات في حياتك التي تنظر فيها إلى الوراء وتقول : " لو أني كنت أعرف وقتها ما أعرفه الآن ... " . في بعض الحالات يتعلم الإنسان من الوقت والخبرة ، وقد ترتكب بعض الأخطاء التي ستساعدك على التعلم ، وستكون مضطراً لارتكاب أخطاء لتتعلم . ولكن عندما يتعلق الأمر بالمال ، فإنني أومن من أعماق قلبي أن الأمر لن يكون كذلك . إذا أردت أن تنجو وتنأى بنفسك عن المتاعب فيما يتعلق بأموالك ـ ومن لا يرغب في ذلك ؟ ـ فيجب بكل بساطة أن تتعلم العيش وفقاً لهذه القوانين الخمسة ولا تنتهكها أبداً . إن قوانين المال هذه هي حقائق راسخة سوف ترشدك للتأكد من أنك قد حققت هدفك في الحياة بغض النظر عن عمرك أو موقفك المالي الحالي ، وما إذا كنا في سوق آخذ في الصعود أم في سوق هابط ، أو ما إذا كان الاقتصاد في حالة انتعاش أو في حالة ركود . إن هذه القوانين هي مرشدك إلى السلامة المالية الحقيقية .

فيما يلي بعض الأشياء التي سوف تتعلمها في هذا الكتاب:

- كيف أن قول الحقيقة دائماً ما يزيد من تدفق الأموال في حياتك .
- كيف أن التصرفات التي تبنى على الخوف لن تجعلك غنيا أبداً .
- أن صحبة الأشخاص الذين يخرقون قوانين المال سوف تؤدي بك إلى خسارة أموالك أيضاً .

- كيفية تحسين الدرجة الائتمانية لديك حتى تحصل على أقل معدلات فائدة على ديون بطاقات الائتمان وعلى الرهون العقارية وعلى قروض السيارة الخاصة بك .
- كيفية التأكد أنك لن تخسر منزلك أبداً أو سيارتك أو قدرتك على سداد المصروفات المعروفة .

من أين تأتى هذه القوانين ؟

تأتى هذه القوانين الخمسة ـ موضوع هذا الكتاب ـ بالفعل منك أنت ، من خلال تعاملى مع عشرات الآلاف من الناس لما يزيد على ٢٣ عاماً ، من خلال إدراكى أن هؤلاء الذين وقعوا فى متاعب مالية قد وصلوا جميعاً إلى حالهم هذا بنفس الطريقة بالضبط ـ من خلال خرق هذه القوانين الخمس .

إذا التزمت بالقوانين الضرورية التى يتضمنها هذا الكتاب، فإن الدروس التى ستتعلمها سوف تكون تدعيماً وتأكيداً لك مدى الحياة . بالإضافة إلى ذلك، إن قوانين المال ليست هنا لتقييدك . إنها جميعاً هنا ببساطة لتجنيبك المتاعب ، ولتضمن أنك فى أمان ، ولتمنعك من التسبب فى الضرر المالى لنفسك أو للآخرين ولتجلب لك المكافآت المالية والعاطفية والروحية . وفى وجود تلك القوانين كمرشد لك، سوف تكون أفضل حالاً وتملك وتكسب أموالاً أكثر وهذه حقيقة مؤكدة . إنك تستطيع القيام بهذا . إننى لا أقدم لك وعوداً براقة خادعة ، بل هى حقائق وقوانين راسخة .

قوانين المال

الجزء الأول

القانون رقم ١

الحقيقة تخلق المال والأكاذيب تدمره

إن هذا القانون يعد أكثر القوانين أهمية . إنه ينبع من النظام الأخلاقى العام والداعى لنبذ الكذب أو " شهادة الزور " كما أنه من أكثر القوانين سهولة ، ونحن نراه يتحقق حولنا كل يوم . لسوء الحظ ، غالباً ما نراه يعمل فى شكله السلبى (عندما تدمر الأكاذيب المال) كما فى الحالات التى تؤدى فيها الأكاذيب التى يتفوه بها المديرون فى المؤسسات إلى هبوط أسعار وقيم الأسهم ، وانهيار الشركات من الداخل ، وفقدان الوظائف والاستثمارات . كثيراً ما تكون القصص التى تخلق فيها الحقيقة المال أقل جاذبية من تلك القصص السلبية ، ولكنها تحدث بالفعل - ولا شك أنها تحدث فى حياتك الآن - حتى ولو لم تكن ظاهرة واضحة .

كخطوة أولى لفهم هذا القانون ، فكر فى الكيفية التى يراك بها العالم . يستطيع الناس قول الكثير عنك من خلال الانطباع الأول . إنهم يرون ابتسامتك وأسنانك وعينيك وشعرك ، وما إذا كنت تهتم بأظافرك وطريقتك فى المشى والتحدث . من هذه العلامات يمكنهم معرفة وتقدير عدد من الأشياء عنك . سواء أكانت سليمة أم خاطئة ، إن هذه الانطباعات الأولية لا يمكن محوها من الذهن .

بالإضافة إلى هذا الانطباع الشخصى الأول المهم الذى تقدمه للعالم ، عليك أن تقدم أيضاً انطباعًا ماليًا أوليًا . لكن الشئ المضحك هو أنه من السهل جداً تكوين انطباع مالى أوّلى كاذب أكثر من انطباع شخصى أولى كاذب . إذا كنت خجولاً ، سوف يكون من الصعب ، بغض النظر عن مدى صعوبة المحاولة، أن تخلق الانطباع بأنك شخص إنبساطى وتتمتع بالثقة فى النفس . لكن من الناحية المالية ، تستطيع ببساطة خلق انطباع مزيف بأن لديك أقل أو أكثر مما لديك بالفعل .

تخيل هذا :

تتوقف اثنتان من الأمهات أمام إحدى المدارس واحدة خلف الأخرى لأخذ أطفالهما . تقود الأم الأولى سيارة عائلية عمرها ٩ سنوات . عندما تخرج من هذه السيارة ، تراها ترتدى ملابس عمل أنيقة ولكنها ليست على الموضة وطفلها يرتدى ملابس عملية . أما الأم الثانية فسيارتها براقة غالية وهى سيارة حديثة للغاية من النوع الذى يلفت أنظار الناس ، إنها من النوع الذى يتوق معظم الناس إلى اقتنائه ، إذا استطاعوا فقط تحمل تكاليف مثل هذه السيارة . عندما تخرج الأم الثانية من السيارة ، تراها ترتدى سترة تحمل ماركة معروفة وطفلها يرتدى ملابس تحمل أحدث الماركات وحقيبة ظهر يحسده عليها جميع الأطفال .

تأمل هاتين السيدتين للحظة . ما انطباعك الأول عن كل منهما من الناحية المالية ؟ إذا كنت مضطراً لإعطاء إجابة سريعة ربما ستقول أن الأم الأولى ليس لديها الكثير من المال وأن الأم الثانية لديها الكثير من المال . ولكن ماذا لو أخبرتك أن الأم الأولى لديها القدرة وبسهولة على شراء سيارة أفضل وأغلى ثمناً من تلك التى تقودها الأم الثانية ولكنها تفضل الانتظار لحين تهالك سيارتها القديمة والتى دفعت فيها الكثير فى الماضي ؟ ماذا لو قلت لك أنها تكسب من عملها أكثر مما تكسبه الأم

الثانية وبمقدار كبير ؟ ماذا لو قلت لك أن لديها برنامج تقاعد مناسب فيه الكثير من المال أكثر مما لدى معظم الناس ممن فى نفس عمرها وأنها تدخر بالفعل بانتظام من أجل التعليم الجامعى لابنها ؟ وماذا لو قلت لك أيضا أن الأم الثانية ، الأم صاحبة السيارة الجديدة البراقة تستأجر هذه السيارة وأنها فى الحقيقة تستطيع بالكاد دفع إيجارها ولا تقدر على امتلاكها ؟ ماذا لو قلت لك أنها ليس لديها مدخرات ولا برنامج للتقاعد وعليها ديون بطاقات ائتمان قدرها ١٥٠٠٠ جنيه استرلينى ؟ وأن لديها شكوكا كبيرة أنها لن تستطيع مساعدة طفلها فى دفع مصروفات تعليمه فى الجامعة ؟ وأن أكبر مخاوفها فى الحياة أنها فى يوم من الأيام سوف ينتهى بها المطاف فى الشارع بلا مأوى عاجزة ومعدمة ؟

أنت تخبر العالم كل يوم بوسائل صغيرة وخفية عن حالتك المالية . أنت تعبر عن هذه الحالة من خلال الملابس التى ترتديها والسيارة التى تقودها والمنزل الذى تعيش فيه وحقائب المشتريات التى تحملها وعشرات العلامات الأخرى . ولكن هل تقول الحقيقة ؟ والأهم من هذا هو أنك تخبر نفسك كذلك عن حقيقة موقفك من خلال تلك الإشارات والعلامات . فما مقدار صدقك مع نفسك ؟

عندما تدخل الأكاذيب فى نسيج حياتك المالية، فإن هذا النسيج سوف يتآكل ويتمزق لا محالة .

لقد تعلمت على مدى السنوات بطريقة أو بأخرى أن معظم الناس يميلون للكذب ، حتى على أنفسهم ، فيما يتعلق بأحوالهم المالية . لقد تعلمت بطريقة شاقة أن الكذب المالى يدمر الحياة المالية وأن قول الحقيقة عن نفسك وعن أموالك هو السبيل الوحيد للاحتفاظ بما لديك من مال بل وكسب المزيد .

الدرس الذى تعلمته " سوزى "

كذبى على نفسى كاد يدمرنى

بعد أن تركت الجامعة فى عام ١٩٧٣ عملت لمدة سبع سنوات كنادلة فى مطعم مخبوزات " بيتركوب " فى مدينة " بيركلى " بولاية " كاليفورنيا " . بعد ذلك - ونتيجة لمجموعة كبيرة من الظروف - أصبحت سمسارة أسهم تحت التمرين فى مؤسسة " ميريل لينش " . عندما وصلت لهذه الوظيفة كنت أعرف جيداً كيفية عمل طبق أومليت بالجبنة رائع ، ولكنى لم أكن أعرف شيئاً عن المال أو عن الأسهم . لماذا قبلونى إذن فى هذه الوظيفة ؟ حسناً لم أكن أعرف بالتأكيد ، على الرغم من أننى كنت أشك دائما أنه فى عام ١٩٨٠ كانت شركات كبيرة مثل - ميريل لينش - تشعر بأنها تحت ضغط لتوظيف السيدات . لن أنسى أبداً أنه عندما تم تعيينى أخبرنى مدير المكتب أن وظيفة المرأة الحقيقية هى أن تحمل وتلد . ولقد تنبأ أننى سوف أترك العمل فى غضون ستة أشهر . لكن هذا لم يحُدث . وكنت سعيدة للغاية بالحصول على هذه الوظيفة .

تعلمت أسرار مهنتى جيداً وبدأت فى كسب أموال ، وبعد ثلاث سنوات جاءنى أحد العروض التى لا أستطيع رفضها : أن أصبح نائب مدير الاستثمارات لشركة " برودنشال باش " للأوراق المالية .

منذ اللحظة التى أصبحت فيها سمسارة للأسهم، أحببت المال الذى كنت أحققه . لقد كان أول مال حقيقى عرفته فى حياتى . كانت قمة السعادة لدى هى أن أرسل صورا من شيكات المرتبات إلى أمى ، والتى لم تكن تصدق أننى كنت أجنى من ٣٠٠٠ إلى ١٠٠٠٠ دولار شهرياً . بدأت فى مقابلة الطبقات الراقية من المجتمع ، وكانت متعتى أن أشترى ملابس جميلة وآكل بانتظام فى تلك المطاعم الفاخرة التى نادراً ما كنت

أذهب إليها من قبل . كان من الممتع أن أكسب المال بهذا الشكل وكان من الممتع أيضًا أن أنفقه . بدا الأمر وكأن المال الذى أنفقه وقتها هو علامة مميزة لنجاحى .

وبعد فترة فى شركة " برودنشال باش " للأوراق المالية ، أدركت أن عملائى فى حاجة إلى ما هو أكثر من مجرد مستشارين ماليين ، أو مجرد شخص يستطيع شراء وبيع الأسهم والسندات والاستثمار لهم . أردت أن أقدم لهم مجموعة كاملة من الاختيارات المالية ، تماما كما أردت سابقاً أن أقدم لعملائى فى مطعم " بتركوب " للمخبوزات ليس مجرد بيضتين فى وجبة سهلة ولكن وجبة كاملة - نقول أومليت بالجبنة مصحوباً بثلاثة أنواع مختلفة من الجبن والبصل والطماطم والفلفل ومصحوباً بالخبز المحمص والمربى والفطائر (مع الكريمة والثوم) وشرائح اللحم المقدد وكوب من القهوة المنعشة . أردت أن أساعد عملائى على تحسين جميع جوانب حياتهم المالية . لكى أقوم بذلك ، أصبحت مخططًا ماليًا معتمدًا وأنا لا أزال أعمل لصالح شركة " برودنشال باش " ، وبدأت فى تطبيق كل شيء تعلمته فيما يتعلق بما يحتاج الناس إلى القيام به لحماية أموالهم وخلق المزيد من المال لأنفسهم ، ولكى أخدمهم وأخدم نفسى بطريقة أفضل ، قررت أن أفتتح شركتى الخاصة ، وهو ما قمت به فى عام ١٩٨٧ .

نجح العمل بصورة مبهرة فى أسابيعه القليلة الأولى . وخلال فترة وجيزة ، كنت أكسب أموالاً أكثر من ذى قبل . لفترة قصيرة ، وفى ظل وجود دفتر شيكاتى ، أصبحت واحدة من أكثر الناس سعادة .

لكن سعادتى لم تدم طويلاً . فبعد إنشاء شركتى بفترة قصيرة ، تحطمت تقريباً بسبب أحد أكثر الأحداث المدمرة التى مرت بى فى حياتى - أو هكذا كانت تبدو آنذاك . على الرغم من ذلك ، أعرف الآن أن ما حدث كان نعمة من الله حيث علمنى أحد أكثر الدروس أهمية فى حياتى .

حتى يومنا هذا ، لا يزال ما حدث حياً بالنسبة لى . لقد تسللت إحدى المساعدات اللاتى عملن معى فى إحدى الوظائف السابقة ، وهى سيدة أحضرتها معى لمساعدتى في بداية العمل فى شركتى ، إلى مكتبى فى الساعة الواحدة والنصف صباحاً وقامت بتصوير جميع ملفات عملائى والمستندات الأخرى . وفى اليوم التالي، بدأت فى توجيه الاتهامات ضدى والتى لم تكن حقيقية على الإطلاق وكان الغرض منها هو محاولة تدميرى حتى يمكنها الاستيلاء على جميع عملائى . ما زلت لا أعرف بالضبط لماذا فعلت هذا ولكننى متأكدة كما هو الحال فى الحياة أننى بالتأكيد فعلت شيئاً خطيراً بدون وعى أدى إلى أن تكرهنى بدرجة كافية جعلتها تتصرف بتلك الطريقة . فى ذلك الوقت ، على الرغم من أننى كنت مكسورة القلب وغاضبة وأردت الانتقام منها ، كان الشيء الذى حيرنى كثيراً هو أننى لم أفهم كيف أن تلك المرأة الذى أحضرتها إلى حياتى تطوعاً وأردت مساعدتها يمكن أن ترغب فى إيذائى بهذه الطريقة. لكن المشكلة ليست فى كل هذه الأمور ، بل كانت المشكلة فى الطريقة التى عالجت بها هذا الموقف .

كان هناك تحقيق اتضح من خلاله أننى لم أقم بتقديم أوراق معينة على نحو سليم ، مستندات كنت فى حاجة إليها حتى تكون التراخيص الخاصة بى مكتملة . فى الواقع لقد حصلت على مجرد توبيخ وسرعان ما تمت تبرئتى . ومع ذلك ، لم يساعد النصر القانونى الذى حققته على شفاء قلبى . وأثناء التحقيق ، وحتى بعده ، لم يكن بمقدورى رؤية عملائى ثانية . أوقفت العمل . وعلى الرغم من ذلك ، وبدلاً من العيش بحرص وباقتصاد قدر المستطاع ، ظللت أنفق المال كما كنت أفعل سابقاً . والآن عندما أنظر إلى الوراء ، يبدو الأمر غريباً ، ففى حين أننى كنت أعرف أنه يجب علىَّ تسيير أمورى فى الاتجاه الذى كنت أنصح عملائى باتخاذه عندما تكون حياتهم المالية مهددة ، فلم أفعل أنا ذلك .

بدلاً من ذلك ، قررت أن أستمر في العيش فيما أراه الآن كغطاء مالى كاذب . لم أخبر أحدًا تقريباً بما كان يحدث بالفعل في حياتي . وعلى الرغم من الصراع المعتمل بداخلى ، كنت أستخف بموقفى ظاهريًا وأتصرف كما لو كانت لا تواجهنى أى مشكلة ، سواء مالية أم غيرها ، على الإطلاق . وكلما أصبحت أكثر قلقاً ، أنفقت أكثر . وبعد شهور من عدم الكسب ومع ذلك الإنفاق المبالغ فيه ، لم يستغرق الأمر فترة طويلة حتى قضيت على جميع مدخراتي . بدأت ديون كبيرة لبطاقات الائتمان تتراكم على ، الأمر الذى كان من السهل أن يحدث ؛ حيث إننى آنذاك كنت قد وضعت نظامًا ائتمانيًا كبيرًا أكن قد استفدت منه من قبل . وفى كل شهر ، كانت فواتير بطاقات الائتمان الخاصة بى تأتى هائلة القيمة وكانت تزداد آخذة فى الازدياد . لم أكن أستطيع سداد الحد الأدنى من المدفوعات على جميع بطاقات الائتمان . على سبيل المثال ، كنت أذهب للعشاء مع مجموعة من الأصدقاء وأصر على دفع الفاتورة . أردت أن أحافظ على صورتى أمام الآخرين وكذلك أمام نفسي كمستشار مالى ناجح . كنت أخشى ألا يحبنى الناس أو ألا يريدوا أن يكونوا حولى إذا لم يكن لدى مال . كنت أومن آنذاك أن الناس يحبوننى لما لدى من مال وليس لشخصى أنا .

فى ذلك الوقت ، كنت أيضاً مرتبطة عاطفياً بشخص لديه ثروة ضخمة وكذبت على هذا الشخص أيضاً . لقد دفعت مقابل رحلة باهظة التكاليف إلى المكسيك لكلينا ، وظللت أتبادل الهدايا الباهظة التى لا أستطيع تحملها وكانت أحاديثى مليئة بالكذب عن المال الذى أحققه . منذ فترة طويلة ، كنت آخذ من حسابات التقاعد الخاصة بي - بغض النظر عن أننى كنت مضطرة إلى دفع الضرائب وكذلك الغرامات على تلك الأموال - حتى أستطيع الاستمرار فى العيش فى تلك الكذبة ولكى أظهر

وكأنى لدى الكثير من المال أكثر مما لدى بالفعل . فى نفس الوقت ، كان كل ما لدى بالفعل يختفى بسرعة .

فى أحد الأيام وبينما كنت أقود السيارة على جسر باى قادمة من " سان فرانسيسكو " إلى " أوكلاند " ، تهاوى ذلك العالم الكاذب بأكمله فوق رأسى . ما حدث كان بسيطاً وصغيراً مقارنة بكل شىء آخر كان يحدث ، ومع ذلك ، كان بمثابة القشة التى قصمت ظهر البعير: لقد حررت لى مخالفة سرعة أذكر أن المخالفة كانت بـ٤٠ جنيه استرلينى فقط . ولكن لم يكن لدى ٤٠ جنيهًا استرلينيًا ـ لم يكن لدى ٢٠ جنيهًا استرلينيا أو حتى ١٠ جنيهات إلا إذا أخذت دفعة نقدية مقدمة أخرى على أحد بطاقات الائتمان خاصتى . بينما كنت أبتعد عن الكوبرى فى سيارتى المؤجرة والتى كانت فى نهاية فترة الإيجار وأرتدى ساعتى التى اشتريتها بواسطة بطاقة الائتمان بـ ٨٠٠٠ جنيه استرلينى ومعطف الجلد الذى اشتريته بـ ٢٠٠٠ جنيه استرلينى من أحد المحلات الكبيرة ، أصبح حجم كذبى حقيقياً أمامى للمرة الأولى . كنت أهوى بسرعة نحو الدمار المالى .

عندما عدت إلى المنزل فى ذلك اليوم، بدأت الحقيقة تتدفق خارجة منى فى شكل دموع لا يمكن التحكم فيها . لم أستطع التوقف عن البكاء ثم تذكرت شيئاً أخبرنى به أحد المدرسين الحكماء ذات مرة : الدموع هى ما تدل على أن الله قد غفر لك . وأدركت أن السبيل الوحيد لأن أغفر لنفسى هو البدء فى قول الحقيقة هنا وهناك . وبينما كانت الكلمات تتدفق خارجة منى ، لقد كنت أستمع لنفسى أكثر مما أتكلم . لقد كنت فى حاجة إلى قول الحقيقة . كنت فى حاجة إلى سماعها . كنت فى حاجة إلى أن أبدأ فى عيش الحقيقة . على الرغم من أننى كنت أكذب على العالم ، كان الشخص الذى أدمره هو أنا .

الحقيقة ليست مجرد كلمات تقولها ، بل طريق تسلكه

لقد كان ما حدث عندما بدأت أعيش الحقيقة أمراً مذهلاً . حيث توقفت لدى الرغبة فى إعطاء انطباع مالى مزيف للآخرين ، وبدأت فى إظهار كيانى الحقيقى للناس . بمجرد أن فعلت ذلك ، بدأت أشعر بالارتياح . بدأت أشعر بأننى أكثر قوة وطاقة . وبامتلاكى تلك القوة والطاقة صرت قادرة على القيام بالمزيد من الجهد ، لتحقيق ما أريد وأعنى بهذا تجاوز ألم ما حدث وأن أسير وأستمر فى حياتى وعملى .

لو لم أمر بهذه التجربة على الجسر ، ربما كنت قد تحطمت مالياً . ولكننى تعلمت درساً فى الحياة كان أكثر قيمة واستمراراً من مجرد كيفية البقاء على قيد الحياة والتغلب على الأوقات المالية العصيبة . لقد أدركت وفهمت أحد الأشياء الأساسية عن طبيعة الحقيقة والكذب . تعلمت أن الحقيقة لا تتغير بغض النظر عن مقدار رغبتك فى تغييرها أو مقدار ما تفعله لتخفيها . تعلمت أن الحقيقة ليست مجرد كلمات ينطق بها الإنسان ، بل هى طريق ، طريق يؤدى بك إلى السلامة فقط عندما ترغب فى السير فيه وتظل داخل نطاقه .

للمرة الأولى رأيت أيضاً أن الكذب ليست أكثر من مجرد عذر لتجنب القيام بأحد الأشياء التى تعرف أنك فى حاجة إلى القيام بها . كما أن الكذب قد يصير عذرًا للقيام بشىء تعرف أنه سوف يؤلمك أو يؤذى شخصا آخر . فى الواقع ، إن الكذبة تحجب الحقيقة وتسلبك القوة . إنها تشكل الرابط الأول فى سلسلة من الأحداث والتى تفقدك السيطرة على أموالك والتحكم فى حياتك . بهذا المعنى ، تعتبر الكذبة طريقاً أيضاً ، لكنه طريق يؤدى بك إلى الدمار .

منذ ذلك الوقت ، بدأت ألاحظ كيف أن المآزق المالية الخاصة بهؤلاء الذين كتبوا إلى أو اتصلوا بي أو أرسلوا رسائل عبر البريد الالكترونى طلباً للنصيحة بصدد مشكلة بدأت بكذبة بسيطة . إليك ما اكتشفته من خلال العديد من آلاف الملاحظات التى قمت بها : عندما يتعلق الأمر بأموالك ، فإن كل ساعة تقريباً من كل يوم تقدم اختياراً ، إما أن تكذب أو تقول الحقيقة .

على سبيل المثال ، عندما تطلب أختك قرضاً منك لا تريد أن تعطيها إياه . هل ستخبرها أنك لا تستطيع ذلك، أم هل ستخبرها أنه على الرغم من أنك تستطيع القيام بذلك ، إلا أنك لا تريد إعطاءها إياه ؟ أو عندما يكون جميع أصدقائك ذاهبين فى إجازة ويطلبون منك المجيء معهم ولكن ليس لديك المال، هل ستكذب وتخبرهم أن رئيسك فى العمل لن يمنحك أجازة (على الرغم أنه من حقك ثلاثة أسابيع أجازة وأن هذا قد يكون الوقت الأمثل للقيام بالإجازة) أم أنك ستقول الحقيقة وتشرح لهم أنك حالياً عليك ديون لبطاقات الائتمان وليس لديك المال للذهاب فى إجازة ؟

إن كل قرار تتخذه يتعلق بمالك يضعك فى مفترق طرق بين الحقيقة والكذب . وأحد هذين الطرفين يؤدى إلى كسب المزيد من المال ، أما الآخر فيؤدى إلى تدمير ما لديك منه .

مستويات وطبقات الكذب

يكذب الناس بطبقات ومستويات مختلفة فيما يتعلق بالمال . هل تبالغ فيما لديك لكى تُعلى من شأنك ؟ إذا كان الأمر كذلك، أنا هنا لأخبرك أن مثل هذه المبالغة يمكن أن تؤدى إلى تدمير ثروتك الخاصة وكذلك تدمير صداقاتك وعلاقاتك بمن تحب .

تذكر دائما أنه بغض النظر عن الشكل الجيد الذى يبدو عليه أى موقف مالى فى هذه اللحظة ، إذا لم يكن هذا الشكل له أصول من الحقيقة، فإن الأساس الذى بنى عليه سوف ينهار فى النهاية . الأكاذيب تدمر المال والحقيقة تخلقه وتصنعه . لماذا ؟ لأن الكذب يدمر الثقة وينتج عن فقد الثقة فقد القوة . وعندما تكون بلا قوة، تتخذ القرارات الخاطئة بشأن أموالك .

أطلب منك أن تتذكر - دائما - فضائح الشركات فى " إنرون " و " ورلد كوم " و " تايكو " و" آرثر آندرسون " . فكر فى هؤلاء المديرين التنفيذيين والمديرين الماليين . لقد دفعهم كذبهم إلى تحقيق ثروة طائلة . وكانوا لفترة محل غيرة وحسد نظرائهم : أغنياء ، أقوياء ، متحكمين فى مصيرهم المالى - أو هكذا كان يبدو . حتى أنت حسدتهم . أليس حقيقيًا أنك كنت تقرأ عن نجاحهم أو تقود سيارتك أمام المنازل المملوكة للعديد من الناس الذين لديهم ثروة عظيمة وتقول فى نفسك : " يا الهى ، لو أننى أستطيع العيش في منزل كهذا؟ " أو " يا إلهى لو أن لى مثل ما لديهم من المال ؟ " ومع ذلك فكر فيما حدث عندما ظهر كذبهم في النهاية . لقد دُمروا تماماً ، عاطفياً وماليا . والمنزل الذى يعيش فيه معظمهم الآن ليس له مفتاح ، مكون من أربعة حوائط فقط ويعرف بالسجن . والآن هؤلاء الأشخاص - تماماً كما كنت أنا - أصبحوا محل احتقار الآخرين وازدرائهم ، بعد أن كانوا محل غيرتهم وحسدهم .

من الضرورى أن تدرك أن جميع هؤلاء الناس وقفوا مرة عند مفترق الطرق حيث كان عليهم الاختيار ما بين اتخاذ طريق الكذب أو طريق الحقيقة . هل تعتقد أنهم إذا استطاعوا العودة بالزمن للوراء أنهم ربما يختارون طريق الحقيقة ؟ كان أمامهم كل شىء ولكن الأفعال التى قاموا بها تسببت فى النتائج التى تلت ذلك . وهذا حقيقى فى جميع مناحى حياتنا، بغض النظر عن مدى كبر أو صغر أفعالنا أو ثرواتنا . إذا كذبت

فيما يتعلق بموقفك المالى ، سوف تميل إلى إنفاق أكثر مما لديك ، كأن تشترى منزلاً دون معرفة ما إذا كنت تستطيع تحمل نفقاته أم لا ، تتصرف بناء على رغبات وليس على معرفة عقلية ، وتقوم بأفعال مأساوية فى أموالك ، يمكن أن تدمر حياتك المالية بكل سهولة .

أكاذيبك

أريدك أن تحاول تحليل أحد المواقف المالية الحالية التى لا تحبها وتريد تغييرها . ربما تقف على جبل من الديون وتخشى أن يطيح بك . ربما تكون فى علاقة تجعلك بائساً وتخشى الفراق لأنك قلق بشأن المال . ربما تشعر بأنك لا تستطيع أن تجد وظيفة توفر لك ما يكفى للعيش . ربما أقرضت أحد الأصدقاء مبلغ ٣٠٠٠ جنيه استرلينى منذ أربع سنوات لمساعدته عندما كان يعانى من أزمة قلبية ، وحتى اليوم لم يسدد لك سنتًا واحدا وليس لديك الجرأة لأن تقول له أى شىء . أو ربما أنت غاضب من زوجتك أو شريك حياتك أو نفسك لأنه فى بداية الألفية الجديدة كان لديك ١٠٠٠٠٠ جنيه استرلينى فى محفظة الأسهم والآن لديك فقط ٣٠٠٠٠ جنيه استرلينى ، أردت أن تبيع أسهمك واستثماراتك فى صناديق الاستثمارات ولكن من حولك أخبروك أو أنك قلت لنفسك أن الأمور سوف تكون على خير إذا احتفظت بهم ، والآن تتمنى لو أنك لم تستمع لحديثهم . مهما اختلف موقفك ، فكر فيه بشكل صادق قدر المستطاع .

ثم بعد ذلك، أريدك أن تسأل نفسك لماذا حدث هذا لك . ارجع بعقلك للوراء خطوة خطوة ، إلى بداية الموقف . (فى نهاية هذا الكتاب دليل مرشد سوف يساعدك على القيام بهذا التدريب بالتفصيل . من فضلك انتبه لهذا التحذير: وأنت تقوم بهذا التدريب لا تلقى اللوم على

الآخرين بشأن الموقف الذى أنت فيه) . أريدك أن ترى أنك أنت وليس أى شخص آخر هو الذى خلق الموقف الذى تعانى منه الآن . إن هذا عادة ما يكون الجزء الأكثر صعوبة في التدريب ، لأننا جميعًا نميل إلى إلقاء اللوم على الآخرين فى أى موقف يسبب لنا الضيق يتصادف أن نمر به . فمن طبيعة البشر أن يفكروا بهذا الشكل : " إننى واقع فى الديون لأن أختى أو صديقى لم يرد إلى أموالى " ، " ليس لدى أموال للتقاعد لأن مستشارى المالى خسرها جميعًا نيابة عنى " ، " فى يوم من الأيام كانت جميع أموالى مستثمرة فى إحدى الشركات المحترمة ، والآن لم يبق لدى شىء لأن الناس الذين يديرون الشركة لم يكونوا على قدر من الكفاءة " .

أثناء الوقت الذى حدثت فى قصتى ، ألقيت باللوم فى انهيارى المالى على مساعدتى . ولكن لم تكن هى الملومة فى الواقع . كان ما فعلته بنفسى وليس ما فعلته هى لى هو الذى تسبب فى دمارى المالى ، والأمر كله بدأ بكذبة . فلقد كنت أعرف ، من خلال عملى السابق مع هذه المرأة ، قبل بدء شركتى الخاصة ، أننى لم أكن أحبها أو أثق بها . ولكنى كنت أخشى أن أخبرها بحقيقة رأيى فيها ، لذلك ظللت أكذب على نفسى بخصوصها ، وظللت أكذب عليها بشأن رغبتى مساعدتها ، واستمر بى الكذب على عملائى عندما كنت أخبرهم عن مدى روعتها - كل هذا لأننى لم يكن لدى الشجاعة لقول الحقيقة . أحضرتها معى لأن القيام بهذا كان أسهلَ من إخبارها بأننى لا أريدها أن تكون من حولى . هل ترى ما حدث كنتيجة لذلك؟ هل ترى كيف فعلت هذا بنفسى ؟ بدأ الأمر بكذبة على نفسى . لو أننى أخبرتها ببساطة بالحقيقة ، من يعرف ما هو الاتجاه الذى كان يمكن أن تأخذه حياتى ؟

ما هى الكذبة التى قلتها لنفسك والتى خلقت الموقف المالى الذى أنت فيه حالياً وتريد أن تغيره ؟ ما هى الكذبة التى سلبتك قوتك وامتصت قوتك المالية وبالتالى أموالك؟ من فضلك فكر فى هذه الأسئلة بكل حياد ثم

دون أى أفكار لديك فى الدليل فى نهاية الكتاب (انظر " المرشد نحو تطبيق القانون رقم ١ ") .
إن حالات التدمير كلها تبدأ بكذبة ، سواء كانت شخصية أو مالية .

الدرس الذى تعلمه " باتريك "

محاولة الظهور بشكل أفضل أمام الآخرين يدمر أفضل ما لديك

طريق الكذب

" أتمنى أن يتوقفوا عن الاتصال بى ، ففى كل مرة يدق جرس الهاتف أخشى أن أرد لأننى أعرف أنه محصل ديون يحاول أن يحصل منى المال . فى هذه اللحظة ، علىَّ من الديون لبطاقات الائتمان ٣٣٠٠٠ جنية استرليتى ، وأنا فى ذات الوقت لا أبحث عن العمل وليس لدى المال لأقدم حتى الحد الأدنى من المدفوعات المطلوبة على بطاقات الائتمان . أتمنى لو أستطيع الوفاء بديونى ! " .

كيف تورط " باتريك " فى هذا الموقف ؟ ما هى الكذبة التى قالها لنفسه وكيف غيرت الحقيقة الموقف ؟ دعنا نتتبع خطواته .
تبدأ قصة " باتريك " منذ حوالى عام ونصف . فى يوم من الأيام بينما كان فى المكتب ، حيث يعمل كمصمم ـ يعمل طول الوقت ولكنه على أساس حر أى غير معين ـ اتصل به أفضل أصدقائه من أيام الجامعة وقال : " مفاجأة ! إن " براد " و" جو " و" آرثر " وأنا وباقى المجموعة اتفقنا على الذهاب فى رحلة تجديف فى النهر لمدة ٣ أسابيع

فى أمريكا الجنوبية . سوف تكون الرحلة فى سبتمبر القادم . وتكلف ٥٠٠٠ جنيه استرلينى للفرد الواحد بما فيها تذكرة الطائرة ، ولكن علينا فقط الآن أن نضع ١٠٠٠ جنيه استرلينى تحت الحساب . نستطيع أن ندفع الباقى قبل الذهاب . سوف تكون رحلة رائعة . هل تريد المجىء معنا ؟ " .

تردد " باتريك " . ليس لديه ١٠٠٠ جنيه استرلينى فما بالك بـ٥٠٠٠ جنيه استرلينى . وهو يسمع منذ فترة أن غير المعينين فى شركته سوف يتم تسريحهم . إنه يعرف أنه لا يجب أن يخاطر بهذا . من ناحية أخرى ، لديه خمس بطاقات ائتمان ، إحداها جديدة لم تستعمل ، ولا توجد أية مبالغ محملة على أى منها ، وجميعها تعطيه حد ائتمان قدره ٣٣٠٠٠ جنيه استرلينى . إنه لا يريد أن يفقد إحدى الرحلات مع الأصدقاء وبالتأكيد لا يريد أن يخبرهم أنه لا يستطيع تحمل تكاليف الذهاب معهم، لأنه يعتبرهم جميعًا أفضل منه أداءً فى العمل . قال لنفسه : " إنه سوف يذهب معهم ويسحب مبلغ الـ ١٠٠٠ جنيه استرلينى من إحدى بطاقات الائتمان " . وقال لنفسه : " سوف ... سوف أدخر المبلغ الإضافى الذى أحتاج إليه بحلول شهر سبتمبر " .

بعد ثلاثة أشهر تم تسريح " باتريك " والعاملين الآخرين غير المعينين فى شركته . وحيث إنه كان لديه الوقت والإمكانية ليدخر فقط ٨٠٠ جنيه استرلينى من الأموال التى يحتاج إليها للرحلة ، فهو يستخدم حالياً هذه الأموال للوفاء بنفقاته الحالية بالإضافة إلى مبالغ الشيكات الصغيرة التى يحصل عليها مقابل المشروعات القليلة الحرة التى استطاع الحصول عليها .

عندما حل شهر سبتمبر، خشى " باتريك " أن يخبر أصدقاءه بالحقيقة، لذلك سحب المبلغ الإضافى ـ ٤٠٠٠ جنيه استرلينى الخاص

بالرحلة - من بطاقته الائتمانية وانطلق إلى أمريكا الجنوبية لمدة ثلاثة أسابيع مع أصدقائه . لقد أقنع نفسه أن كل شيء على ما يرام قائلاً لنفسه أنه يستحق أجازة - على الرغم من أنه يعرف أن ما يريده بالفعل ويحتاج إلى القيام به هو البحث عن عمل وليس إنفاق أموال ليست لديه .

بمجرد أن عاد " باتريك " إلى المنزل ، انقلب عالمه المادى والمالى رأساً على عقب فبينما كان بعيداً عن البلاد ، اجتاحت عاصفة عارمة مدينته . كان هناك كسر بسيط في سقف منزله . وكان " باتريك " يعرف بوجوده ولكنه لم يقم بإصلاحه ، وهو ما صار أكبر الكوابيس في حياته . فلقد دخل منزله ليجد أن السقف والحوائط والسجاد والأثاث فى غرفة نومه قد دُمرت . دخل سيارته ليذهب إلى محل لشراء بلاستيك لتغطية السقف ولكن السيارة لم تتحرك ؛ حيث لم يتم قيادتها خلال ثلاث أسابيع ، والبطارية التى كانت قديمة متهالكة أصبحت الآن ميتة تماماً. فى اليوم التالى ، علم أن شركة التأمين لن تدفع لإصلاح السقف أو خسائر الإنشاءات وسوف تدفع فقط جزءًا من تكلفة استبدال الأثاث .

وهكذا صارت التكلفة التى يتحملها " باتريك ": ٥٠٠٠ جنيه استرلينى لإصلاح السقف ، و١٥٠٠ جنيه استرلينى لإصلاح وترميم الحوائط والسقف ، و ٣٠٠ جنيه استرلينى لمواد التنظيف ، و ١٥٨٠ جنيه استرلينى لسرير جديد وخزانة ملابس وسجادة وجهاز تليفزيون ، و ٧٠ جنيه استرلينى مقابل بطارية جديدة للسيارة . بلإضافه إلى ذلك : ٥٠٠٠ جنيه استرلينى مقابل رحلة التجديف و٤٠٠ جنيه استرلينى مقابل وجبات إضافية تحملها و٢٠٠ جنيه استرلينى مقابل ملابس ومعدات اشتراها قبل أن يذهب في رحلته . الإجمالى هو ١٤٠٥٠ جنيه استرلينى هو مديونية بطاقة الائتمان .

ولكن الخسارة لم تتوقف عند هذا الحد . فقد جفت كافة الأعمال الحرة التي يقوم بها " باتريك " ، وبالتالى لم يعد يأتى إليه مال من أى نوع . اضطر " باتريك " إلى أخذ دفعات نقدية من بطاقات الائتمان لديه لسداد الرهن العقارى والطعام والبنزين . وكذلك المدفوعات الخاصة بالأرصدة السابقة لبطاقات الائتمان . والآن وبعد حولى نصف عام من عودته مما كان يعتقد أنها إجازة يستحقها صار لديه ديون بطاقات ائتمان قدرها ٣٣٠٠٠ جنيه استرلينى . لقد استغل بطاقات الائتمان التي لديه حتى الحد الأقصى ولم يعد يستطيع دفع الحد الأدنى من المدفوعات فى أى منها . ولم يعد لديه فكرة عما يجب أن يفعله .

ومع ذلك ، فإن المأساة الحقيقة هى أنه بينما كان " باتريك " فى الإجازة لم تتح له فرصة الرد على اتصال من رئيسه فى الشركة القديمة التي كان يعمل فيها والذى كان سيطلب منه العودة إلى العمل . عندما أجاب على اتصال رئيسه، انفطر قلبه ليعرف أن رئيسه ، والذى أراد " باتريك " أن يعمل معه أكثر من أى شخص آخر ، اعتقد أنه عندما لم يبادر " باتريك " بالاتصال بسرعة ، أنه وجد لنفسه وظيفة أخرى . لقد قررت الشركة إضافة وظيفة ثابتة ، وتلك المكالمة التي لم يرد عليها " باتريك " كانت ستمنحه تلك الوظيفة الدائمة .

وبما أنه لا يوجد عمل ولا مجال لسداد فواتير بطاقات الائتمان بدأت الاتصالات تتوالى من الدائنين .

من أين بدأت متاعب " باتريك " ؟ لقد بدأت عندما كذب على نفسه وعلى أفضل أصدقائه بقوله إنه لا مانع لديه من الذهاب فى رحلة يعرف أنه لا يستطيع تحمل نفقاتها .

طريق الحقيقة

لنر ما كان يمكن أن يحدث لو أن " باتريك " قد اختار طريق الحقيقة بدلاً من طريق الكذب .

بدأت القصة منذ حوالى عام ونصف تقريباً . فى أحد الأيام، بينما كان " باتريك " في مكتبه حيث يعمل كمصمم حر اتصل به هاتفياً أفضل أصدقائه منذ أيام الجامعة وقال : " براد " و" جو " و" آرثر " وأنا وباقى المجموعة اتفقنا على الذهاب في رحلة تجديف فى النهر لمدة ٣ أسابيع فى أمريكا الجنوبية . سوف تكون الرحلة فى سبتمبر القادم ، أى بعد عشرة أشهر من الآن . إنها تكلف ٥٠٠٠ جنيه استرلينى لكل فرد بما فيها تذكرة الطائرة ولكن علينا أن ندفع مبلغ ١٠٠٠ جنيه استرلينى فقط تحت الحساب . نستطيع سداد الباقى قبل الذهاب للرحلة . هل تريد المجيء معنا ؟ " .

تردد " باتريك " ، ليس لديه ١٠٠٠ جنيه استرلينى فما بالك بمبلغ ٥٠٠٠ جنيه استرلينى . وهو يسمع منذ فترة أن غير المعينين فى شركته سوف يتم تسريحهم . إنه يعرف أنه لا يجب أن يخاطر بهذا . لذلك قال لصديقه : " كم أود الذهاب فى رحلة التجديف هذه معكم ولكن ليس لدى المال الآن . تأكد من أن تلتقط لى بعض الصور الرائعة " .

لو أن " باتريك " قد سلك هذا الطريق، ما تحمل مبلغ ٥٦٠٠ جنيه استرلينى الخاص بالرحلة (٥٠٠٠ جنيه استرلينى بالإضافة إلى ٤٠٠ جنيه استرلينى تكلفة الوجبات و٢٠٠ جنيه استرلينى ثمن ملابس ومعدات) .

لو أنه سلك هذا الطريق لكان فى المنزل عندما أذيعت الأنباء بأن عاصفة شديدة فى طريقها . عندما سمع الأخبار كان يمكنه التصرف لإصلاح السقف أو على الأقل يرممه فى حينه لإنقاذ سقف حجرة نومه

والحوائط والأثاث . فى النهاية لا يزال فى حاجة إلى إنفاق ٥٠٠٠ جنيه استرلينى لإصلاح سقف منزله ، وكان مبلغ الـ ٥٠٠٠ جنيه استرلينى سيحمل على بطاقات الائتمان خاصته ولكنه لم يكن سيضطر لتحمل ذلك المال الذى أنفقه لتنظيف الفوضى واستبدال أثاثه . لو أنه سلك هذا الطريق لما تلفت بطارية سيارته لأنه كان سيقود السيارة طوال الوقت ولظلت البطارية مشحونة . كان أكبر تغير سوف يحدث فى مستقبل " باتريك " المالى بالطبع هو أنه سيكون فى المنزل ليتلقى الاتصال من رئيسه فى العمل . كان سيعود إلى العمل بشكل دائم يكسب أكثر من ذى قبل ويكون قادرًا على القيام بالمدفوعات الخاصة بمبلغ الـ ٥٠٠٠ جنيه استرلينى التى حملها على بطاقة ائتمانه لإصلاح السقف . ولكانت جميع الأمور على خير ما يرام .

لقد أدت كذبة " باتريك " إلى الدمار المالى . بينما كانت الحقيقة ستؤدى به إلى جنى المال . وهذا يحدث ذلك لنا جميعاً كل يوم .

والآن فكر ثانية فى موقفك، الموقف الذى طلبت منك أن تحلله . كيف بنيت موقفك على إحدى الأكاذيب سواء بوعى أم بدون وعى ؟ فى نفس الوقت ، أريدك أن تفكر : ما هى الحقيقة بالفعل فى موقفك وكيف لو أنك تصرفت من واقع الحقيقة لكان موقفك مختلفاً الآن .

فيما يلى بعض الأمثلة : (تستطيع تصفح هذه الأمثلة وتقوم بعمل ملاحظات لنفسك فى الدليل فى نهاية الكتاب وأنت تحلل موقفك) .

إذا كنت تواجه ديوناً خطيرة، هل تكذب بأن تقول لنفسك بأنك سوف تحصل قريباً على علاوة فى عملك وسوف تكون قادراً على سداد ديونك ، على الرغم من تيقنك بأنه كلما ازدادت الأموال التى تحققها ، كلما ازدادت الأموال التى تنفقها ؟ عندما تنظر إلى الوراء عبر السنوات الماضية هل تجد أنه عندما تحقق المزيد من المال ، سوف يكون لديك المزيد من الديون ؟

إذا كنت تخشى ترك علاقة سيئة ، هل تقول لنفسك أنك لا تستطيع تولى مسئولية نفسك بنفسك فى حين أن الحقيقة هى أنك تتولى مسئولية نفسك والشخص الذى معك فى العلاقة منذ اليوم الأول ؟

إذا كان الآخرون يدينون لك بالمال ولم يسددوا ديونهم لك ، فما هى الكذبة التى تسببت فى هذا الموقف؟ هل قلت : " حسناً ، سوف أقرضك المال ولا أمانع فى ذلك " فى حين كان يجدر بك أن تقول : " لا أريد أن أقرضك المال ، لا أطيق ذلك ولا أشعر أن هذا ملائم " ؟

إذا خسرت أموالاً فى البورصة ، هل كانت الكذبة هى أنك ظللت تقول لنفسك لم تكن مضطراً لمتابعة أموالك لأن شخصًا آخر كان يقوم بذلك نيابة عنك ؟ أم أنك لم تكن فى حاجة إلى تنويع محفظة مكونة بالكامل من أسهم شركات التكنولوجيا ؟ أم أن أسهمك أو صناديق الاستثمار خاصتك كان محصنة من الانخفاض الذى عانى منه السوق ؟ أم أن أسهمك سوف تعاود الارتفاع بمرور الوقت وبالتالى لم تكن مضطرا للاهتمام بها ؟

الحقيقة هى أنه بالطبع كان يجب أن تستمر فى متابعة أموالك لأن ما يحدث لأموالك يؤثر بطريقة مباشرة على حياتك - وليس حياة مستشارك المالى ، ولا حياة موظف البنك خاصتك ولا حياتى أنا شخصياً . بالطبع يجب تنويع محفظتك ، لأن ذلك يعد إحدى الحقائق الأساسية عن الاستثمار . بالطبع لا يمكن أن تصدق بشكل أعمى أن أسهمك محمية من تقلبات السوق ، لأن كل هذا ، كما تعرف الآن ، ليس حقيقياً .

أنا متأكدة أن أحد أهم صعوبات هذا القانون هى أن تتقبل وتعترف بالدور الذى لعبته خسائر استثمارية خطيرة مررت بها ، لقد هبط سوق الأسهم فى السنوات القليلة الأولى من القرن الجديد ، وربما تكون قد فقدت ٥٠ بالمائة من أموالك . ولكنى أطلب منك الآن وهنا أن تعالج هذا

الموقف فى التمرين السابق . اسأل نفسك: من الذى أجبرك على الاستمرار فى الاستثمار؟ لماذا لم تقم ببيع بعض أسهمك أو صناديق الاستثمار لديك عندما انخفضت قيمتها؟ هل تصغى لنفسك أم تقوم بتسليم أمورك إلى مستشار مالى ربما كان يخبرك أنه يعرف ما كان يقوم به ولكنه فعلياً لم يكن يدرى ما يفعل ؟ (فيما بعد ، أريدك أن تفعل هذا بالتفصيل فى الدليل فى نهاية الكتاب .)

الحقيقة هى أنه من المستحيل على أى مستشار مالى أن يعرف ما سوف يفعله ومالا يفعله السوق . حتى أنه فى ظل حالة ارتفاع السوق التى بدأت فى ربيع عام ٢٠٠٣ ، ربما تظل محفظتك منخفضة . على سبيل المثال ، فى منتصف عام ٢٠٠٤ ، ارتفع مؤشر أسهم فايننشال تايمز للشركات الصناعية FTSE بنسبة ٧٢ بالمائة عن انخفاضه فى مارس ٢٠٠٣ ولكنه كان لا يزال منخفضا بنسبة ٦٥ بالمائة عن ارتفاعه فى سبتمبر ١٩٩٩ . لذلك ، وحتى يستطيع مؤشر فايننشال تايمز للشركات الصناعية المائة الوصول إلى نقطة التعادل مع هذه الأرقام ، فإن الأمر سوف يستغرق عشر سنوات بمتوسط عائد سنوى قدره ٩ بالمائة . ومع ذلك ، لا يعرف بعض من يُطلق عليهم خبراء ماليين قوانين المال ، وبعضهم يتجاهلها ببساطة . أتمنى لو أننى أستطيع العودة بالزمن للوراء من أجلك ، حتى لا تعانى تلك الخسائر التى مررت بها . لكنى لا أستطيع القيام بذلك . إن كل ما يمكننى القيام به هو مساعدتك على التعلم مما حدث فى السنوات القليلة الماضية وأساعدك فى محاولة التأكد أنه لن يحدث ثانية أبدًا .

وهذا يؤدى بنا إلى نقطة هامة أخرى عن الحقيقة والكذب: ليس الكذب الذى تقوله لنفسك هو الذى يؤثر فى مالك فحسب ، بل إن الكذب الذى يخبرك به الآخرون سوف يؤثر أيضا فى أموالك . إن الحقيقة من وجهة نظر شخص آخر قد لا تكون كذلك بالنسبة لك إذا لم

تكن تتوافق مع واقع حياتك . حتى الكذب غير المتعمد مثل إعلانات المبيعات ، والكذب الذى يحاول الآخرون إقناعك به ، يمكن أن يكون له تأثير مدمر .

فيما يلى ما يجب أن تفهمه : إن العديد من الناس الذين تحصل منهم على معلوماتك المالية ـ محللين فى التلفزيون أو مستشارين ماليين أو أشخاصًا يعملون فى البنوك أو ممثلى شركات التأمين ـ لا يعرفون بالفعل ما هو أفضل بالنسبة لك . قد يعتقدون أن ما يخبرونك به حقيقى ومناسب لك ولكنه إذا لم يكن حقيقيًا ومناسبًا بالنسبة لك فهو بمثابة كذبة .

ربما لا يكون بعض هؤلاء الناس على علم بمصالحك من الأساس . ربما يفكرون فى مصالحهم الخاصة ، يفكرون فى إتمام إحدى عمليات البيع لتحقيق عمولة . إذا كان الأمر كذلك ، عندئذ ربما يخبرونك بما يعتقدون أنك تريد سماعه أو بما سوف يقنعك أن تدعهم يستمرون فى عمل ما تم توظيفهم للقيام به : ألا وهو جنى الأموال لشركاتهم أولاً ، وثانياً جنى الأموال لأنفسهم ، وعندئذ فقط إذا سارت الأمور جميعها على خير ، فقد تجنى بعض المال . إن التوصيات التى يعطونها لك بخصوص الاستثمارات قد تكون أحيانا أفضل الاستثمارات ، بينما هى فى الواقع تكون من بين أكبر الأخطاء المالية التى يمكن أن تقوم بها .

لا تسئ فهمى من فضلك . إن العديد من المستشارين الماليين ـ وربما معظمهم ـ أشخاص طيبون بالفعل . (تذكر ، أننى كنت واحدة منهم ولا زلت كذلك على طريقتى ...) . يقوم العديد من المستشارين الماليين ببيع الاستثمارات لك ويكونون مؤمنين بإعلانات المبيعات التى تزودهم بها شركاتهم بالفعل . العجيب هنا هو أنه عليك أن تختار ما بين أن تصدق ما يقوله لك الآخرون أو تصدق ما تشعر به فى نفسك وتعرفه بشدة . أنت تعرف عادة عندما يعطيك أحد الأشخاص المعلومات غير المناسبة لك .

عندما لا تتصرف بناء على هذه المعرفة ، فغالباً ما يكون السبب أنك لا تثق في نفسك بدرجة كافية لتخبر الشخص الآخر أنك لا تريد التصرف بناء على نصيحته أو نصيحتها - وعندئذ تخسر . وسوف نعرف المزيد عن هذا في القانون رقم ٢ .

التصرف بناء على الحقيقة

إن قراءة القانون رقم ١ شيء والعيش بموجبه شيء آخر . إن السؤال الذي يجب أن تجيب عليه الآن هو : كيف تتصرف بشكل صادق وحقيقي من اليوم فصاعداً حتى لا تستمر في تخريب حياتك المالية بالأكاذيب ؟ لقد سبق أن قمت بأحد التدريبات ؛ حيث حددت أحد المواقف التي يجب أن تغيرها . لقد تتبعت جذور ذلك الموقف ووصلت إلى إحدى الأكاذيب وأوضحت كيف سيكون مختلفاً إذا تصرفت اعتماداً على الحقيقة . الآن عليك أن تضع هذه الحقيقة موضع التنفيذ ، لأنه لا يكفي فقط أن تعرف الحقيقة - بل يجب أن تطبق تلك الحقيقة وتعيشها .

لدى قول مفضل يساعدني في امتلاك الشجاعة لتغيير الاتجاه في الوقت الذي أشعر فيه أن مجرى الأحداث غير ملائم: " إذا كنت تسير في الاتجاه الخطأ، تذكر أن الله يسمح لنا بالتغيير الكامل للمسار " . عندما سمعت هذه الكلمات للمرة الأولى ، قلت لنفسي : " هذا رائع ، ولكنني لست متأكدة من كيفية القيام بذلك " . فيما بعد ، فهمت ذلك وأنت تستطيع أن تفهم ذلك أيضاً . على الرغم من أنه مسموح لك بتغيير المسار بالكامل ، إلا أنك أنت - وأنت فقط - الذي يمكنه معرفة والقيام الفعل الملائم لتغيير مجرى حياتك المالية . يجب أن تمسك بشدة بدفة حياتك المالية وتدور بها وتسير بنفسك في الاتجاه المالي السليم .

لذلك ، كيف نقوم بهذا التغيير في المسار ؟ إن الخطوة الأولى والأكثر أهمية هي أن تسامح نفسك عن أية أكاذيب قلتها أو أية أخطاء ارتكبتها . كما أنني لا أريدك أن تلقي باللوم على الآخرين بسبب موقفك ، وبالطبع لا أريدك أن تلقي باللوم على نفسك أيضاً . إن تحمل المسئولية وإلقاء اللوم على نفسك هما أمران مختلفان . عندما تنظر إلى ما فعلت للوصول إلى هذه النقطة ، فإن ذلك يكون بغرض أن تتعلم درسًا من حياتك وتتحرك للأمام . إن الشعور بالذنب واللوم ليس لهما فائدة في التحرك الأمام .

سيشمل تغيير المسار أيضاً العودة بالفعل إلى كل شبر من ذلك الطريق المالي الوعر الذى سلكته . وبينما تقوم بهذا ، أنت في حاجة إلى التوقف عند كل نقطة في الطريق قلت عندها أحد الأكاذيب المالية . عندما تصل إلى إحدى هذه النقاط يجب أن تبذل مجهودًا - بغض النظر عن الوقت الذى ستستغرقه - لتصحيح الكذبة التي قلتها . يجب أن تواجه ما أدى بك إلى ما أنت عليه الآن . إن هذا ليس سهلاً ولكنه يجب أن يتم . فكر في الصديق الذى أقرضته المال ولم يرد لك مالك حتى الآن . يجب أن تسوى الأمر مباشرة من خلال إخباره من خلال الهاتف أو في أحد الخطابات كيف كان شعورك عندما أعطيته القرض وما تشعر به الآن بالضبط ، وعن الإجراء الذى تريد اتخاذه لغلق هذا الفصل من حياتك المالية .

فكر في محصلي ديون بطاقات الائتمان الذين تحاول تجنبهم أو تكذب عليهم بإخبارهم عندما يتصلون بأنه لا أحد يحمل اسمك يعيش هنا . يجب أن تتصل بهم وتخبرهم بالحقيقة وتتعامل مع موقفك بشكل مباشر .

فكر في الأصدقاء الذين ظلوا يطلبون منك الخروج معهم للعشاء أو للسينما أو لإحدى مباريات كرة القدم - وليس لديهم علم بأن لديك ديون

في بطاقات الائتمان قدرها ١٥٠٠٠ جنيه استرليني . يجب أن تخبرهم بالحقيقة الخاصة بمقدار مديونية بطاقات الائتمان لديك ، وتشرح لهم أنه ليس من قبيل الاحترام لنفسك أو لمستقبلك - أو لهم - الاستمرار في الخروج وإنفاق أموال ليست في حوزتك .

فكر في مستشارك المالي ، الشخص الذي لم تعد تثق به أو تشعر تجاهه بالراحة . يجب أن تخبره لماذا تشعر بهذا الشكل ، ثم اتخذ الإجراءات اللازمة لتعلم كيفية إدارة أموالك الخاصة أو العثور على شخص يمكن أن تثق في العمل معه .

الحقيقة الكبرى التي أريدك أن تتذكرها مع ذلك هي : " إن مشاعر الآخرين ليست هي التي تحدد قيمتك في الحياة " . إذا كذبت لترضي مشاعر الآخرين أو لعمل انطباع مالي أولي قوي أو كما حدث في قصتي ، لأنك غير متأكد من شخصيتك بدون حلي وزخارف النجاح ، فمن الضروري أن تعرف - من الآن فصاعداً - أنك لست بحاجة لهذا الكذب وأنك بالفعل على أفضل حال . إنني أعني هذا من كل قلبي . إن هذا هو ما اكتشفته من خلال مواجهة الحقيقة في حياتي الخاصة . كما أنني اكتشفت ما هو أكثر من هذا : إن الاحتفاظ بما لديك من مال وخلق المزيد منه يعتمد أساساً على غياب الخوف والذي يعد نعمة كبرى ، وهذا الخوف سوف يبدأ في التلاشي عندما تقول الحقيقة . عليك أن تعرف نفسك جيداً وترتاح لقراراتك حتى تنعم بنوم هادئ . عليك أن تدرك أنك وأموالك شيء واحد ، عندما تعرف هذا ، عندئذ سوف تكون الأفعال التي تقوم بها بمالك والأفعال التي تقوم بها حيال حياتك شيئاً واحدًا وسوف تعكس الوسائل التي تتصرف بها تجاه أموالك شخصيتك الحقيقية

إن الأمر بأكمله يعتمد على الاختيار ما بين قول الكذب أو قول الحقيقة . وهذا الأمر يرجع إليك أنت .

الدروس المستفادة من القانون رقم ١ : الحقيقة تخلق المال ، والأكاذيب تدمره

- إنك ترسم ملامح شخصيتك ، سواء من الناحية المالية أم غيرها ، كل يوم من خلال القرارات والاختيارات المتعددة التى تقوم بها .
- الحقيقة لا تتغير بغض النظر عن مقدار رغبتك فى تغييرها أو مقدار ما تفعله لتجنبها .
- لا تخش ألا يحبك الناس أو ألا يريدوا أن يكونوا حولك إذا لم يكن لديك المال . إن الأشخاص الطيبين موجودون فى كل مكان وسوف يحبونك لشخصك أنت ، لا لما لديك .
- كن حريصاً ألا تدع المال الذى تنفقه يصبح وسيلة إظهار نجاحك .
إن الشخص الذى فى حاجة ماسة إلى سماع وقول الحقيقة عن أموالك هو أنت . أنت فى حاجة إلى قول الحقيقة . أنت فى حاجة إلى سماع الحقيقة . أنت فى حاجة إلى البدء فى العيش وفقاً لتلك الحقيقة .
- ليست الحقيقة كلمات بقدر ما هى طريق تسلكه ، طريق يؤدى بك إلى النجاح فى كل شيء ، فقط عندما تؤمن بها وتتصرف وفقاً لها .
يغطى الكذب الحقيقة ويسلبك قوتك . وهذه هى البداية لسلسلة من الأحداث التى تفقدك القدرة على التحكم والسيطرة على أموالك وحياتك .
- تقدم لك كل ساعة من ساعات اليوم مجموعة من الخيارات ، إما أن تكذب وإما أن تقول الحقيقة بشأن أموالك . إن الاختيار يعود إليك .
إن كل قرار تتخذه فى أموالك يضعك فى مفترق طرق بين الحقيقة والكذب . يؤدى أحد الطريقين إلى خلق المزيد من المال ، فى حين يؤدى الآخر إلى تدمير ما لديك .

إن المحافظة على ما لديك من المال وخلق المزيد منه يعتمد أساساً على غياب الخوف والذى يعد نعمة كبرى بحق .

الأكاذيب المالية تدمر الحياة المالية . إن قول الحقيقة عن نفسك وعن أموالك هو السبيل الوحيد للاحتفاظ بما لديك من مال ، بل وجنى المزيد منه .

من الضرورى أن تعرف أنك إنسان متميز فى حد ذاتك .

القانون رقم ٢

انظر إلى ما لديك ،
وليس إلى ما كان لديك

الآن بعد أن بدأت فى مراجعة كيفية تطور حياتك المالية كنتيجة للحقائق والأكاذيب التى قلتها ، أريدك أن تتوقف وتنظر حولك ، أينما كنت . من فضلك خذ نفساً عميقاً . والآن ألق نظرة صادقة بلا خوف إلى من تكون وما تملكه بالفعل فى حياتك .

إذا كنت مثل معظم الناس ، فسوف تكون مضطراً إلى إعادة النظر وتقييم موقفك من الناحية المالية خاصة بعد تلك التغييرات الاقتصادية الهائلة والتغيرات العالمية التى حدثت فى السنوات الأخيرة . إن ما يمنعك من الحصول على قراءة واضحة لموقفك وصياغة خطة عمل جيدة تتعلق بأموالك هو ضباب خيبة الأمل أو الغضب أو الخوف المتشبث بذكرياتك الخاصة بالنكسات التى مررت بها . لقد آن الأوان لقول الحقيقة الخاصة بموقفك الآن . بذلك تستطيع التحرك للإمام بطريقة أكفأ وبثقة أكبر نحو مستقبلك المالى .

إن هذا القانون يدعوك لعدم التفكير فى أى شىء حدث فى الماضى ، ففى هذا مضيعة كبيرة لطاقتك ووقتك ومالك ، ولا يمكن أن يأتى منه خير . أعط نفسك الفرصة لترى حقيقة موقفك فى الوقت الحاضر .

العيش فى الماضى لن يخلق المستقبل

هل سبق أن عرفت أحد الأشخاص الذين فقدوا حب حياتهم ؟ ربما عرفت شخصاً تركته خطيبته من أجل شخص آخر ، أو أن والديه أصرا على أن يلتحق بالجامعة بدلاً من الزواج . فى مثل هذه الحالات ، يحدث أحياناً أن هذا الشخص يعيش حياته يفكر ويقول لنفسه " لو أننى ... ، لو أننى تزوجت من " كارمن " ، لكنت سعيداً . لو أن " كارمن " معى الآن ، لكانت لدى الشجاعة لفعل شئ ما " . " لو أننى كنت حنوناً بطريقة كافية مع " كارمن " ، لكان حالى قد صار أفضل " وبغض النظر عن مقدار تعاطفك مع هذا الشخص فى حزنه ، عاجلاً أم آجلاً ، فإن سيطرة الماضى واستحواذه عليك سوف يبدأ فى مضايقتك . لماذا لا ينظر إلى ما لديه الآن أو على الأقل يلقى عليه نظرة ؟ إذا فعل ذلك ، (تعتقد أنت) ، ربما يلاحظ أن فرصتين عظيمتين هما " كاتى " و " ميرى " تقفان أمامه مباشرة ويبدو أن كل واحدة منهما تحاول جذب انتباهه .

لكن ليست هذه هى الطريقة التى يفكر بها معظم الناس . فنحن نتعلق بالماضى وبذلك نعطيه الفرصة لكى يحدد ما نحن عليه اليوم .

يحدث نفس الشئ مع أموالنا . لقد عانى العديد من الناس خسائر مالية فى وقت من الأوقات فى حياتهم . ربما حدثت لك الخسائر من نفقات مرتبطة بحادثة سيارة لم يغطها التأمين ، أو الطلاق أو الانفصال أو فقدان الوظيفة أو الاستثمارات التى هبطت قيمتها أو ببساطة بسبب عدم حرصك على المال . أحيانا نتصرف تجاه هذه الخسائر باستعادة توازننا والقيام بما هو مناسب لأنفسنا وللمال الذى لا يزال لدينا ونتحرك للإمام . فى أوقات أخرى ، نستمر فى انتظار أن يعود العالم للوراء ثانية ويصحح وضعنا المالى . وإلى حين حدوث هذا فنحن نعيش فى الماضى .

يعنى هذا أحيانا إنفاق أموال لم تعد لدينا . يعنى أحيانا الاستسلام وعدم التسليم بشيء . يعنى أحيانا خداع أنفسنا إلى الاعتقاد بأنه ، إذا حافظنا على السير بهذه الطريقة التى نسير بها ، سوف تتغير الأشياء بطريقة سحرية على النحو السليم . بالنسبة للعديد من الناس ، يعنى هذا أنهم احتفظوا بالأسهم وصناديق الاستثمار التى اشتروها فى التسعينات ، فى يوم من الأيام سوف تعود إلى قيمتها التى كانت عليها فى بداية عام ٢٠٠٠ .

فى مئات من الحالات وبعشرات الوسائل ، يتعلق الناس بالماضى ويتسبب ذلك فى تدمير مستقبلهم . ومن خلال ارتكاب هذا الخطأ الوحيد - أى النظر للوراء إلى ما كان لديك بدلا من النظر إلى ما لديك الآن وتقرير ما سوف تفعله به - ربما فى النهاية تخسر مقدارًا كبيرًا مما لديك الآن .

لاحظ من فضلك أنه على الرغم من أن هذا القانون يرتبط بالخسائر المالية ، إلا أنه يتعلق أيضاً بكيانك الماضى وكيانك الحالى ، وينطبق على جميع أوجه حياتك . فعندما تتعلق بالماضى ، يمكن أن يؤثر هذا عليك فى العديد من المواقف الحالية فى حياتك .

إننا جميعا نفكر فى تجاربنا فى الماضى وبالطبع - عندما نقوم بهذا بطريقة تخدم مصالحنا ، فإن هذا يساعدنا . إن النظر إلى الماضى هو الطريقة التى نتعلم بها من أخطائنا ونثنى على أنفسنا بسبب الأشياء الجيدة التى قمنا بها . ولكن العيش فى الماضى قصة أخرى . ليس هناك ما هو مفيد فى التحسر على أموالك التى ضاعت فى ظل ظروف معينة فى الماضى . إن هذا التفكير يجعلك عاجزاً عن الحراك وجاهزاً للدخول فى المزيد من المتاعب .

انظر إذا كانت قصة " لى " تذكرك بشخص تعرفه أو بطريقة استجابتك لموقف ما فى حياتك الخاصة .

الدروس المستفادة من قصة " لى "

لقد آن الأوان لتفيق وتعرف حقيقة موقفها

أنا لا أفهم نفسى بالفعل ، إننى سيدة بالغة ، ذكية . لقد كان لدى وظيفة وكنت أكسب أموالاً طيلة حياتى ، ومع ذلك لم أستطع ببساطة أن أقنع نفسى بالتحدث مع زوجى عن المال . كان عمرى ٤١ عاما عندما تزوجت ، حدث هذا منذ ثلاث سنوات . لم أتزوج من قبل . كان " والتر " يبلغ من العمر ٥١ عاما وكان قد مر بتجربة زواج استمرت ٢٢ عاماً (ومطلقاً منذ خمس سنوات) . كان لديه ـ ولا يزال ـ الكثير من المال . لكنى لا أملك اى مال الآن . وهذه هي أصعب نقطة فى مشكلتى .

إننى أكن احتراماً وإعجاباً لـ " والتر " . إنه من طراز الرجال التقليديين للغاية . إنه يرتدى سترات تتكون من ثلاث قطع . إنه يعمل بجد . لقد حقق كل قرش لديه من خلال إنشاء وإدارة شركات الكمبيوتر الصغيرة . لقد كان والده يعول والدته ، وساعد " والتر " زوجته الأولى وأطفاله ، وما يزال يفعل . ولقد ذكر ذات مرة أنه أرسل لزوجته السابقة ـ التى لم تعمل أبداً ـ الكثير من المال وذلك بعد أن قاما بتقسيم كل شيء بالتساوى فيما بينهما عند الطلاق . أحياناً ما يتصل به ابناه اللذان يبلغان من العمر ٢٥ و ٢٨ سنة ويكتبان إليه طلبا للمال ، وبالفعل يرسل لهما ما يريدان . وهو لا يعترض على ذلك مطلقاً ، ولا أنا أيضاً .

والحقيقة هى أن " والتر " يعولنى أيضاً ، على الرغم من أن الأمر قد لا يبدو كذلك . أنا أعمل وأكسب مبلغًا كبيرًا من المال ـ وأضع معظم هذا المال فى البنك . فى نفس الوقت ، يقوم " والتر " بسداد كافة الفواتير ويشترى العشاء لنا من أفضل مطاعم

المدينة ، يختار ويدفع مقابل العطلات التى نقوم بها ويشترى الأثاث ، حتى إنه يدفع ثمن العديد من الملابس الخاصة بى . وعندما نذهب للعشاء مع أصدقائه ، أو أصدقائى ، يقوم بدفع الفاتورة إلا إذا قام أحد الأصدقاء بأخذها بعيداً عنه . حتى عندئذٍ يقوم بخطفها ثانية . إنه كريم وموضع مسئولية بشكل لا يصدق . لم أشعر بالقلق أبداً لأنه ينفق أكثر من اللازم . وعلى حد معرفتى ، لم يكن مديناً أبداً .

لكنى لا أعرف مقدار ما يحققه " والتر " من المال أو مقدار ما لديه أو أين يحتفظ بأمواله . فليس لدينا حسابات مشتركة . ولا أعرف نوع التأمين الذى لديه أو الالتزامات المالية الأخرى التى عليه . إن الشقة التى انتقلنا إليها عندما تزوجنا مسجلة باسم " والتر " وحده - وأعتقد أن سبب ذلك هو أن تصنيفى الائتمانى كان فظيعا آنذاك . فقد كان على متأخرات للضرائب ، قام هو بدفعها . عندما انتقلنا للشقة لأول مرة ، حاولت إقناعه أن يدعنى أدفع حصة مناسبة من الرهن العقارى والصيانة على أساس دخلى وتخمينى لما يمكن أن يكون دخله ، ولكن كل شهر ، عندما كنت أعطيه الشيك كان يقوم برده لى . كان جزء بداخلى يشعر بالراحة لأن إعطاء " والتر " أموال الرهن العقارى ، أشبه بسداد إيجار ؛ فأنا لا أمتلك الشقة ، بل هو الذى يمتلكها . ومن الغريب إلى حد ما أن تدفعى لزوجك إيجارًا .

حين قابلت " والتر " ، كنت أعيش على مقدار ضئيل من الموارد ولم أكن بارعة فى تحمل مسئولياتى المالية أبداً ، ولكنى ساندت نفسى ولم أتلق أدنى مساعدة من أحد . والآن ، عند الحديث عن الناحية المالية ، أشعر أننى مثل طفل صغير . يتم الاعتناء بى كلية . إن الطفل الذى بداخلى يعشقه ولكن بعد مرور

ثلاث سنوات ، أشعر أن الأمر ليس حقيقيًا تماماً ، وأخشى أن يتركنى فى أى لحظة وهو ما سوف يعود بى لمعاناتى السابقة : صراع لسداد الإيجار كل شهر لشقة لا أملكها ، ديون ضرائب كبيرة ، وفواتير شهرية أكره أن أفتحها ، وإحساس مستمر بالارتباك ، والحسد للنجاح المالى للآخرين ، وخوف من عدم الأمان المالى الذى يجعلنى استمر فى العمل ليلاً ونهاراً فى أعمال اكرهها أحياناً وأخشى أن أتركها .

واليوم ، ليس لدى هذا الحسد أو هذا الخوف ولكنى أعتقد أننى أخاف من النظر إلى واقعى الجديد عن قرب ـ خوفاً من أن يتضح أنه قائم على مجرد أوهام ، أو ربما سيكون علىّ ـ عندئذ ـ أن أتحمل جزءًا من المصاريف حتى لا أشعر بالاعتماد التام عليه . أعرف أن " والتر " سوف يتحدث معى عن أمواله إذا طلبت منه ذلك . لكنى لا أريد أن أسأل . أخاف ذلك . هذه هى المشكلة .

ما هو مصدر مخاوف " لى " ؟

إن قصة " لى " رائعة لأنها تشعر أنها أفضل بشتى الوسائل مما اعتادت عليه ـ ولكنها لا تزال تتعلق بالماضى . إنها محظوظة لدرجة أن العديد من السيدات لن يستطعن منع أنفسهن من تمنى ما لديها . لكنها ليست سعيدة أو تشعر بالأمان . المشكلة هى أن " لى " لا تشعر بمدى التحسن الذى حدث لموقفها المالى أو حياتها . تقول " لى " لنفسها إنها لو لم تجد " والتر " ، لكانت حتى الآن عليها متأخرات للضرائب ، تصارع لسداد الإيجار وتعيش عيشة الكفاف . لا أعتقد هذا . إن ما اعتقده هو أنه على الرغم من أن " والتر " قد ساعدها على البدء فى طريق مالى جديد ، إلا أنه لم ينقذها . لا أحد ينقذنا إلا أنفسنا .

دعنا نلق نظرة على الموقف الحالى لـ " لى " . هل تواظب على العمل من أجل المال الذى تكسبه ؟ أجل . هل تدخره بدلا من إنفاقه على الرفاهيات ؟ أجل . هل تقوم ببناء أساس مالى لنفسها بالرغم مما لدى " والتر " ، وحيث إنها و " والتر " لا يزالان يعيشان حياة مالية منفصلة بصفة أساسية ، تستطيع " لى " أن تكذب بشأن أموالها ، ولكنها لا تفعل . بنفس الطريقة ، تستمر " لى " فى التمسك بالذكريات والعواطف فى ماض لم يكن لديها فيه إلا القليل من المال وتتوقع بنسبة ٥٠٪ أن تعود إلى ذلك الموقف - لأنها لا تزال تشعر أنها لا تستحق كل هذا . لقد صار ذلك شعوراً مألوفاً لديها .

ليست المشكلة إلى حد كبير هى أن " لى " تخاف من أنها سوف تفقد ما لديها أو تعتقد أنها ربما لا تستطيع كسب المزيد ، المشكلة هى أنها لا تفكر كثيراً فى نفسها . إنها تؤمن فى أعماقها أنها لا تزال نفس الشخص الذى كان مضطراً للعمل فى وظائف يكرهها ، وأنها لا تزال واقعة فى مشاكل مع مصلحة الضرائب على الدخل .

اكتشاف شخصك الجديد

يشبه العديد من الناس " لى " . ربما أنت أيضا . إنك لا تؤمن بالفعل أن تحقق شيئاً متميزاً أو تغير من نفسك . إذا كنت قد مررت بضائقة مالية أو إذا عانيت الفشل فى حياتك ، أو إذا كنت مديناً لبطاقات الائتمان أو واقعاً فى نوع آخر من المتاعب المالية ، قد لا ترى أنك تستطيع تحسين وضعك فى المستقبل . إنك تعيش فى خوف من العودة إلى الماضى ، وتحمل ثقل وعبء الماضى معك أينما ذهبت . ولكن الحقيقة هى أن المهم هو ما تفعله اليوم وليس ما فعلته بالأمس . أن تستمر فى التفكير خلاف ذلك هو عمل مضلل وخاطئ مثل رؤيتى لنفسى

على أننى الشخص الذى كان يكسب ٣,٥٠ جنيه استرلينى فى الساعة من مطعم مخبوزات " بيتركوب " . حتى لو أننى وجدت نفسى فى هذا الموقف ثانية ، فهل تعتقد أننى سوف أفعل نفس الأشياء التى كنت أفعلها آنذاك ؟ لن أفعل ، لأننى تغيرت ، وكذلك تغيرت " لى " ، وأنت كذلك .

يقول القانون رقم ٢ إنه قد حان الوقت لتدرك ما أصبحت عليه الآن وليس العيش على ما كنت عليه فى الماضى .

التخلص من البنطلونات الجينز

لكى تنظر إلى هذا القانون من وجهة نظر مختلفة ، دعنا نأخذ فى الاعتبار ما لديك الآن فى خزانة ملابسك . هل مازلت تحتفظ بالبنطلونات الجينز القديمة مقاس ١٠ على الرغم من أنك ترتدى الآن مقاس ١٤؟ إذا كان كذلك ، فلماذا؟ الإجابة بسيطة . ليس لأنك لست قادراً على شراء بنطلون جينز مقاس ١٠ لو أنك فقدت الوزن الذى حصلت عليه ، ولكن إذا ما تخلصت من الماضى أو الشكل الذى كنت عليه عندما كنت ترتدى مقاس ١٠ ، فسوف تكون مضطراً إلى الاعتراف بالحقيقة والعيش فى واقعك الحالى وهو أن جسمك صار مقاسه ١٤ ؛ على الرغم من أنك تعرف أنك ترتدى مقاس ١٤ ، لست مضطراً إلى إدراك تلك الزيادة فى الوزن بصراحة طالما أن هذه البنطلونات القديمة فى دولاب ملابسك . لأن التمسك بالبنطلونات الجينز القديمة يمنحك فرصة التمسك بما كنت عليه وما كان لديك لا على رؤية ما أنت عليه وما لديك الآن .

ما هى الفائدة التى يحققها هذا الأمر لك ؟ إذا كان مقاسك ١٤ وتريد أن يكون مقاسك مناسبًا لبنطلون جينز مقاس ١٠ ، فإن التمسك

بنطلونات الجينـز القديمة لا يقدم لك أية فائدة على الإطلاق . لو أنك استطعت أن تنظر إلى مـا تحـتاجه اليوم ، ربما استطعت أن تفهم أن ما كان لـديك فـي الماضـي كـان مختلفاً جداً . كان عمرك آنذاك ٢٢ سنة . اليوم عمرك ٥٠ سنة . عندئذ ، ليس مهما ما أكلت ، لم يزد وزنك . لم تكن مـضطراً أبـداً إلى ممارسـة التمـرينات الرياضـية وكـان جـسمك يبدو وكأنك تجـرى أربعـة أمـيال فـي الـيوم . واليوم ، تتحرك عملية التمثيل الغذائي لـديك بـسرعة السلحفاة ، وبغض النظر عما تأكله يزداد وزنك . أنت تمارس القليل من التمرينات الرياضية ولكن هذا لا يؤتى ثماره . إنك تشعر وكـأن كـل مـا علـيك القيام به هو أن تنظر إلى الميزان بينما يضاف رطل آخر إلى وزنك . لذلك تدرك أن ما تملكه اليوم يختلف جداً عما كان حينئذ وقتئذ .

الحقـيقة هـي أنـك لكـي يـصبح مقاسـك ١٠ سـوف تحـتاج إلى تغيير عادات الأكل الخاصة بك وتذهب إلى صالة الألعاب الرياضية أكثر بكثير من مجـرد مـرة واحـدة فـي الـشهر . وربما يكون عليك الذهاب إلى أحد الأطباء لعمـل فحـص طبـي لتعـرف مـا إذا كـان قلـبك ورئتاك والأعضاء الحـيوية الأخرى تعمل بدرجة جيدة تكفى لقيامك ببرنامج حمية جديد . إن الـتحديق فـي بـنطلونات الجينز القديمة والعيش في عالم خيالى يتعلق بما كنـت تـبدو علـيه من روعة وأنت ترتديها لن يساعدك قيد أنمله في سعيك لإنقـاص الوزن ، في الحقيقة سوف يضرك ، لأنه لن يكون لديك نقطة بدايـة دقـيقة للتعامل مع ما يحدث بالفعل ، أو لاتخاذ الإجراءات الضرورية للوصول بك إلى ما تريد .

إذا كـنت تعـيش أسير الماضي فمن الضروري أن تستيقظ ، وتقوم بعمل فحـص للواقـع وتـرى من أنت عليه بالفعل اليوم ، وكيف تصل من نقطة البداية الجديدة تلك إلى المكان الذى تريد أن تكون فيه غدا .

تذكر أن الماضى ليس له سلطان عليك إلا إذا منحته أنت السلطة . مع القانون رقم ٢ ، تتعلم كيف أن عدم القدرة على قبول الخسارة - أية خسارة لما كان لديك فى الماضى - هو ما يمنعك من التحرك للأمام والتعرف على المكاسب التى حققتها بالفعل - وما تستطيع تحقيقها . عندما تتعلق عقلياً ونفسياً بما كان لديك ، فلا مجال لإيجاد وإدراك الثروة الأكبر التى قد تكون متاحة أمامك بالفعل . فى حالة " لى " ، تشمل هذه الثروة الفهم الكامل لمدى كفاءتها وقدرتها على تحمل المسئولية اليوم .

التخلص من المحفظة الاستثمارية

عندما يتعلق الأمر بأموالك ، فإن النظر إلى ما لديك وليس إلى ما كان لديك يعد ضرورياً . يعيش العديد من الناس فى ماضيهم المالى سواء أكان لديهم آلاف الجنيهات فى حسابات الاستثمار الشخصية أم مجرد مئات معدودة من الجنيهات فى برنامج تقاعدهم . عندما أسافر لأى مكان داخل البلاد ، أسمع باستمرار أشياء مثل : " سوزى " ، كان لدى ٣٠٠٠٠٠ جنيه استرلينى فى محفظة الأسهم والآن تساوى ١٢٠٠٠٠ جنيه استرلينى . أو سوزى " ، منذ عامين ، كان لدى ١٤٠٠ جنيه استرلينى فى أحد صناديق الاستثمار والآن انخفضت إلى ٨٠ جنيهًا استرلينيًا ، متى تعود ثانية إلى قيمتها السابقة ؟ " .

أليس هذا حقيقيًا ؟ على الرغم من أن محفظتك بدأت فى التعافى فى عام ٢٠٠٣ ، كم عدد المرات فى اليوم التى تفكر فيها فى مقدار ما كان لديك من المال فى بداية الألفية الجديدة مقارنة بما لديك اليوم ؟ ربما قد لا تعرف ما لديك اليوم - العديد من الناس الذين أتحدث إليهم لا يكلفون

تقصهم مشقة فتح كشوف حساباتهم . حتى أنهم لا يعرفون ما لديهم . وهذا يمكن أن يكون خطيرًا جداً جداً .

الدروس المستفادة من قصة " سام "

عدم معرفة الوقت المناسب للخروج يمكن أن يدمرك

قابلت " سام " ، أحد مصورى التليفزيون ، للمرة الأولى عند ظهورى فى برنامج إخبارى فى يناير ٢٠٠١ . فى اللحظة التى توقف فيها بث البرنامج على الهواء ، أتى إلى " سام " وهو يجرى من خلف الكاميرا قائلاً فى صوت مكتوم : " سوزى " ، لابد أن أتحدث إليك . من فضلك . أعطنى دقائق قليلة من وقتك . أشعر أننى سأجن ، فأنا يائس " . كان شاحباً ، يرتعش ويتصبب عرقاً . بدا وكأنه كان يحاول الإقلاع عن المخدرات ، ولكن المخدرات لم تكن مشكلة " سام " . كانت مشكلته أنه كان يعانى بشدة بسبب تجربته المالية المرة ـ وكان يعانى من تذكر ما حدث له ماليا ذات مرة .

لن أنسى أبدا ما قاله لى " سام " تلك الليلة ـ لقد حكى لى قصته التى كلفته بالفعل مدخرات حياته وخطيبته واحترامه لذاته وكانت على وشك أن تكلفه منزله وربما وظيفته . على أى حال قال لى " سام " : " أعرف أن الأمور سوف تتغير يا " سوزى " . فقط يجب على تصور كيفية اجتياز هذه الأسابيع القليلة القادمة ، وعندئذ سوف يكون كل شيء على ما يرام ثانية " . عندما قال هذا ، بدا وكأنه سوف يتقيأ . أعرف أنه لم يعد يصدق هذا أكثر مما أفعل أنا عندما أذكره به مرة أخرى .

فيما يلى الطريقة التى بها قام " سام " بتدمير حياته المالية تقريباً وذلك من خلال خرق القانون رقم ٢ دون أن يعرف .

منذ سنوات قليلة مضت ، بدأت مجموعة من الشباب ـ الذين أعمل معهم هنا فى استوديو التليفزيون ـ فى شراء أسهم شركات التكنولوجيا الأمريكية ، وخاصة أسهم شركة واحدة بعينها تدعى سيسكو . والمضحك هو أنه لا أحد منهم كان يفهم ما تفعله شركة سيسكو بالفعل ، ولكن هذا لم يبدُ أنه يهمهم . من سبتمبر عام ١٩٩٨ وحتى سبتمبر عام ١٩٩٩ ، قام أصدقائى بمضاعفة أموالهم فى هذه الأسهم ثلاث مرات . استمروا فى شراء المزيد أحياناً بالآجل أو ما يطلق عليه أحيانا الشراء باستخدام الهامش ، وكانوا يسخرون منى قائلين أشياء مثل : " ما المشكلة يا " سام " ، هل تخاف من السوق ؟ " .

فى الحقيقة ، لم استثمر أبدا فى سوق الأسهم . كنت دائما أدخر أموالى فى أحد صناديق سوق النقد ، ووضعت كل شئ كان لدى فى هذا المنزل الذى اشتريته وأحببته . كان استثماراً رائعا بالنسبة لى . كانت أسعار المنازل فى ولاية كاليفورنيا فى ارتفاع رهيب . ولكن ما أحببته أكثر من القيمة المرتفعة هو الاستحسان الذى شعرت به لكون هذا المنزل هو منزلى ، وأننى كنت أعمل بجد لامتلاكه مباشرة . ولكن فى الحقيقة ، على الرغم من أننى أحببت الطريقة التى كانت ترتفع فيها قيمة منزلى ، كان يضايقنى أنه لو أننى استثمرت مع الأصدقاء الآخرين فى هذه الشركة الوحيدة ، لكنت قد تملكت المنزل الآن . وكلما تحدثوا معى عن مقدار ما يحققونه من مال ، كلما ندمت على حقيقة أننى لم أشتر الأسهم فى الوقت الذى قاموا فيه بذلك . فى النهاية ، ماذا يمكن أن يحدث ؟ ماذا لدى لأخسره ؟ وقررت الاستثمار معهم .

كانت معظم أموالى مرتبطة بمنزلى ، لذلك قررت أننى سوف أعيد رهنه . قام أحد الأشخاص بتقدير المنزل واكتشفت أن السعر الذى اشتريته به كان ٣٠٠٠٠٠ دولار فى عام ١٩٩١ ، لكنه كان يساوى فى أكتوبر ١٩٩٩ ما يزيد قليلاً عن ٩٠٠٠٠٠ جنيه استرلينى . لم أصدق ذلك . قلت لنفسى " ياله من شيء طيب ! " إن هذا إن هذا خفف من شعورى بالندم لأننى لم أشارك أصدقائى فى أرباحهم منذ عامين الأسهم منذ عامين . كنت مدينا بحوالى ٢٠٠٠٠٠ دولار فى الرهن العقارى لذلك أستطيع أن أقترض حوالى ٥٠٠٠٠٠ دولار بضمان المنزل . ثم قررت أن أعيد رهنه مقابل ٧٠٠٠٠٠ دولار مدركا أننى لا يزال لدى متكأ جيد يتمثل فى منزلى ، بغض النظر عن مقداره .

لذلك تقدمت بطلب للقرض . كان هذا فى بداية نوفمبر عام ١٩٩٩ ، وكان يتم التعامل على سهم شركة سيسكو عند حوالى ٣٦ دولارًا للسهم . اعتقدت أننى سوف أكون مؤهلاً بسرعة للقرض ، كنت أعمل لسنوات عديدة مصوراً فى نفس الأستوديو وحققت أموالاً جيدة ، ولكن كان على توضيح بعض الأسئلة فى تقرير الائتمان لدى ، لذلك استغرق الأمر حتى منتصف ديسمبر حتى أحصل على خط الائتمان بالفعل . بحلول ذلك الوقت ، كنت أتحسر على كل يوم كنت أشاهد فيه أسهم شركة سيسكو وهى ترتفع ، وكل يوم كنت أحسب مقدار المال الذى كان يمكن أن أحققه لو أننى اشتريت بسعر ٣٦ دولار للسهم فقط . فى الوقت الذى تمت فيه الموافقة على القرض وحصلت على المال الذى يمكننى من كتابة شيك بمبلغ ٥٠٠٠٠٠ دولار ، كان يتم التعامل على سهم شركة سيسكو بسعر ٥٠ دولار للسهم .

بحلول ذلك الوقت ، كان لدى جميع أصدقائى أكثر من ٥٠٠٠٠٠ دولار مستثمرة فى شركة سيسكو ، وقالوا إنهم يعتقدون أنه يجب أن أنتظر لحين الانتهاء من مشكلة عام ٢٠٠٠ قبل أن أشترى . كانت مشكلة عام ٢٠٠٠ على الأبواب ولا أحد يعرف ما يمكن أن يحدث . قالوا إذا لم يحدث شيء ، يمكننى الاستثمار مباشرة بعد العام الجديد . وإذا حدث شيء ، سوف تكون سعيدا لأنك انتظرت . لقد شعروا بأنهم بخير بشأن بقائهم فى السوق حيث إنهم اشتروا أسهم شركة سيسكو عندما كانت تباع فقط بحوالى ١٢ دولار للسهم .

بمرور الأيام واستمرار سعر السهم فى الارتفاع ، كان كل ما أفكر فيه هو مقدار ما كان يمكن أن أحققه بالفعل لو أننى كنت قد تمكنت من إعادة الرهن وشراء الأسهم فى نوفمبر بسعر ٣٦ دولار للسهم . ولكنى كنت أعرف أننى يجب أن أكون صبوراً ، لذلك انتظرت لأرى ما سوف يأتى به العام الجديد . مرت مشكلة عام ٢٠٠٠ دون مشاكل ، وفى اليوم الأول أعيد فتح السوق ، اتصلت بشركة السمسرة التى فتحت لديها حساب واشتريت ٩٠٠٠ سهم من أسهم شركة سيسكو بحوالى ٥٤ دولار للسهم .

كانت الأشهر التالية القليلة مثيرة بشكل لا يصدق لأن كل مرة كان سهم شركة سيسكو يرتفع بمقدار ١ دولار ، كنت أعرف أننى حققت ٩٠٠٠ دولار . لم أر أموالاً مثل هذه فى حياتى . كان زملائى فى الأستوديو يشجعوننى قائلين إننى يجب أن أقتسم الأرباح معهم ، وأننى أدين لهم بالفضل لتحقيقى مثل هذه الثروة . يجب أن أقول لكم إننى صدقتهم .

إن تحقيق أموال بهذه الطريقة كان بمثابة إدمان . سرعان ما أردت أن أحقق أكثر مما كنت أحققه . أدركت أننى يمكن أن

أفعل ما فعله الزملاء من خلال اقتراض أموال مقابل الأسهم في حسابي لدى شركة السمسرة والتي كانت تساوي الآن حوالي ٦٣٠٠٠٠ دولار ، لأنه في غضون أربعة أشهر فقط ارتفعت أسهم شركة سيسكو لتصل إلى ٧٠ دولار للسهم . أخبروني أنني تأهلت لشراء ٩٠٠٠ سهم أخرى من أسهم شركة سيسكو . إن هذا يعطي إجمالي عدد أسهم قدره ١٨٠٠٠ سهم . يالها من مفاجأة ، كان كل ما يمكن أن أفكر فيه هو حقيقة أنني لو كنت فعلت هذا من البداية ، لكنت حققت زيادة قدرها ٢٨٨٠٠٠ دولار الآن ، بدلاً من ١٤٤٠٠٠ دولار . ولكن كان هذا جيداً . كنت أعرف أنني على وشك تحقيق المزيد ، لذلك ذهبت واشتريت ٩٠٠٠ سهم بسعر ٧٠ دولار . والآن صرت أمتلك ١٨٠٠٠ سهم على أساس متوسط تكلفة قدره ٦٢,٥٠ دولارًا .

اغتر " سام " مثل العديد من المستثمرين الآخرين بالانتعاش في سوق أسهم شركات التكنولوجيا والذى كانت شركة سيسكو جزءًا منه . ولأنني أعرف تاريخ شركة سيسكو جيداً لم أشعر بالدهشة من الإغراء الذى تعرض له " سام " . كانت شركة سيسكو إحدى قصص الأسهم التي لا تصدق في التسعينات . بدأت كسهم نائم صغير وصعدت إلى ارتفاعات شاهقة ، مرتفعة من ٨ دولارات للسهم في ديسمبر عام ١٩٩٧ إلى ٨٠ دولارًا للسهم في مارس ٢٠٠٠ ـ الشهر الذى شهد عودة أسهم شركات التكنولوجيا السليمة . حدث هذا قبل عشرة أشهر من لقائي بـ " سام " . بحلول عام ٢٠٠٠ بدأت شركة سيسكو وأبناء عمومتها من الشركات ذات الأسهم عالية الارتفاع في الهبوط . ولكن الأسهم لم تهبط في خط مستقيم . في معظم شهور عامٍ ٢٠٠٠ وعام ٢٠٠١ ، كانت أسهم التكنولوجيا تتحرك لأسفل قليلاً ثم تعاود الارتفاع قليلاً . ثم تتحرك

لأسفل ثانية . كان الاتجاه العام نحو الهبوط ولكن حركة الارتفاع والهبوط أدت إلى أن يتعلق ويتمسك ملايين من المستثمرين مثل " سام " وأصدقائه بما كان لديهم ، ومنعتهم من التعامل مع ما لديهم حاليا ، والتنبؤ بنتائج كارثية كما يحكى " سام " فى الجزء التالى من قصته .

فى بداية عام ٢٠٠٠ ، كنت لا أزال أعتقد أننى أقوم بشىء رائع على الرغم من أننى كنت أشعر بالأسف على ما كان يمكن أن يكون لدى لو أننى بدأت فى وقت مبكر . ولكننى كنت أحب المال الذى أحققه الآن . وخلال الأيام التى تلت شرائى ٩٠٠٠ سهم بهامش ٧٠ دولارًا ، استمر سهم شركة سيسكو فى الصعود إلى سعر ٨١ دولارًا للسهم . أذكر أن إجمالى مقدار ما كانت تساويه أسهمى فى تلك اللحظة كان حوالى ١٤٥٠٠٠٠ دولار . لم أصدق ذلك . فذلك المبلغ ـ مضافاً إليه قيمة منزلى فى السوق ـ كان سيجعلنى مليونيراً بحق .

وبمرور الشهور ، توقف ارتفاع سهم شركة سيسكو وبدأت فى الهبوط ، ولكن دائما ما كان هناك نوع من المعاودة للارتفاع . كان سعر السهم يهبط إلى ٥٠ دولارًا ويعاود الارتفاع إلى ٩٠ دولارًا ـ ظل تقريبا عند هذا المستوى . لم يزعجنى هذا لأننى كنت أعرف أنه سوف يعاود الصعود ثانية إلى ما بعد ٨١ دولارًا . فى ذلك الوقت ، عندما كان سعر السهم يتأرجح ، قررت أنه عندما يعاود الارتفاع إلى ٨١ دولارًا سوف أقوم بالبيع . عندما مر العام ، رفضت أن أصدق أن شركة سيسكو لن تعاود الصعود . ولكن فى شهر ديسمبر عام ٢٠٠٠ ـ بعد أقل من عام من شراء الأسهم ـ كان سعر السهم يتم التعامل عليه بسعر ٣٤ دولار للسهم . وقتها علمت أننى فى مشكلة فظيعة .

هل تعرف المشكلة الفظيعة التى كان " سام " يتحدث عنها بمشكلة الشراء وفق الهامش ؟ لقد اقترض " سام " أموالاً من شركة السمسرة لشراء المزيد من الأسهم أكثر مما لديه من أموال لسداد مقابلها فى ذلك الوقت - يعرف هذا بالعمل وفقاً للهامش ، وعندما يهبط رصيد حسابه إلى أقل من مقدار أو قيمة معينة ، تريد الشركة من سام سداد قرض الهامش . تقدم له الشركة عندئذٍ خيارين : دفع المال ، أو أنها سوف تبيع بعض أسهمه . بهذه الطريقة ، تحمى الشركة نفسها من خسارة المال الذى أقرضته إياه إذا استمر سعر السهم فى الهبوط فى القيمة .

عندما بدأ سام يتلقى طلبات تتعلق بالهامش لأول مرة ، أراد بشدة أن يحتفظ بأسهمه فى شركة سيسكو لحين معاودتها الارتفاع إلى ما كانت عليه عند ٨١ دولارًا للسهم . للقيام بذلك ، قام بجمع المال للوفاء بطلبات الهامش وذلك بأخذ المزيد من حقوق الملكية من منزله والذى استمر فى الزيادة فى القيمة على مدار العام الماضى . عندما انتهت حصة ملكيته للمنزل قرر أن يأخذ دفعات نقدية على بطاقات الائتمان الخاص به ، فى نفس الوقت أخبرنى " سام " أنه لم يقم بسداد مدفوعات الرهن العقارى الخاصة بمنزله عن الشهر الماضى . وصارت لديه كومة كبيرة من الفواتير يبلغ ارتفاعها مترًا ، وكان الدائنون يرسلون إليه مذكرات تهديد .

حتى فى وجه كل هذه الديون ، لم يرد أن يدع أو يترك ما كان لديه على الورق من أسهم شركة سيسكو . الشركة الإعلامية التى يعمل بها بعد أن فقد كل شيء تقريبا مما كان يعتقد أنه يمتلكه ، صار " سام " مجرد حطام لدرجة أن الشركة الإعلامية التى يعمل بها حذرته . وخطيبته - التى لم توافق على أى نوع من مثل هذا التمويل الذى ينطوى على مخاطر - لم تعد تستطيع تحمل هذا وتركته . عندما نظرت إليه فى تلك اليوم كان مضطربًا ، يتصبب عرقا ، خائفًا ، قلقًا ، إلا أنه مازال

متمسكاً بكل سهم من حيازته المتدنية من شركة سيسكو : استطعت أن أفهم السبب فى أن خطيبته فعلت هذا . إن " سام " يحتاج إلى زلزال لكى يصحو ويدرك حالة أمواله ، والحالة التى صار يعيشها .

كذبة إبريل ليست نكتة

طلبت من " سام " أن يبيع كل شيء ، وأخبرته عما ستكون عليه النتائج المحتملة إذا لم يقم بعملية البيع . كان يبدو أنه فهم الأمر وقال إنه سوف يبيع كل شيء فى الصباح التالى . اتصلت به فى الليلة التالية لأرى ما إذا كان قد فعل هذا ، إلا أنه لم يفعل هذا . كانت المشكلة هى أنه فى وقت مبكر من اليوم ، قام " الآن جرينسبان " ومجلس إدارة بنك الاحتياطى الأمريكى بشكل غير متوقع بخفض أسعار الفائدة وبدأ السوق فى الارتفاع . تحركت شركة سيسكو لأعلى وأغلقت فى ذلك اليوم عند حوالى ٤١ دولار للسهم ـ وأعطى هذا الأمل لـ " سام " أن كل شيء سوف يعود كما كان . أخبرنى " سام " أنه قرر ألا يبيع . بغض النظر عما قلته له ، لم يكن يريد أن ينصت .

كانت آخر مرة اتصل بى فيها " سام " فى بداية إبريل ٢٠٠١ ، كانت سيسكو يتم التعامل عليها بسعر ١٤ دولار للسهم . كان لا يزال يتمسك بالأسهم التى لم تدعه شركة السمسرة يبيعها . وحتى لو كان لايزال يحتفظ بتلك الأسهم اليوم فى بداية عام ٢٠٠٤ ، فإنها كانت ستباع بسعر ٢٤ دولار للسهم فقط ـ وهى لا تزال بمثابة خسارة كبيرة لـ " سام " . ولقد أخبرنى أنه باع منزله للمساعدة فى سداد الفواتير وكان على وشك الانتقال إلى شقة صغيرة . شيء واحد أعطانى الأمل فى أنه ربما يكون قد بدأ يدرك حقيقة موقفه أخيراً ، حيث سألنى : " هل تعتقدين أننى أخطأت التصرف ؟ ! " .

وبالمناسبة ، قد تتساءل ماذا حدث لأصدقاء " سام " . عندما سألته عنهم قال : " أى أصدقاء ؟ " .

الخوف من الخسارة يؤدى إلى خسارة أكبر

إن مثال " سام " هو الدرجة القصوى التى يمكن الوصول إليها لكنه مثال تعليمى وبناء . لقد كان عازماً على النظر إلى الماضى إلى ما كان لديه لفترة قصيرة - على الورق على الأقل - لدرجة أنه شُلّ عندما تعلق الأمر باتخاذ أية خطوات لحماية ما كان لا يزال لديه فى حياته ، بما فى ذلك منزله ووظيفته وعلاقته بخطيبته . إن الخوف من الخسارة يؤدى إلى خسارة أكبر . وهذا هو السبب فى أن إنكار الواقع المالى اليوم لديك ، هو أحد أكبر العقبات فى طريق الثراء المالى والسلامة العاطفية . ربما لا تكون مبالغا مثل " سام " - دعنا نأمل ألا تكون كذلك ! ولكن هل أنت بالفعل مختلف تماماً عنه ؟

هل اشتريت أسهم إحدى الشركات بسعر ٢٥ دولارًا للسهم فى عام ١٩٩٩ - ربما فى أحد حسابات التوفير؟ هل رأيت سعر السهم هذا يرتفع إلى ٥٠ دولارثم إلى ١٠٠ دولار ثم إلى ١٥٠ دولارًا وفى النهاية إلى ٢٢٠ دولار؟ لماذا لم تبع جميع أو بعض أسهمك خلال هذا الصعود الرائع إلى ٢٢٠ دولارًا ؟ ربما لأنك مثل " سام " كنت تركز على الخيال المالى الخاص بما سوف تفعله بالمال إذا ارتفع سعر السهم على طول الطريق ليصل إلى ٢٧٥ دولارًا . وحيث إن خيالك جامح ، صرت لا تركز اهتمامك على الواقع المالى ؛ وهو أن لديك بالفعل أكثر من أربعة أضعاف أموالك . لم تكن تفكر فى المال الذى يمكن أن يكون فى متناول يديك الآن . كنت مفعمًا بالأمل أنك سوف يكون لديك المزيد من المال إذا استمر سعر السهم فى الارتفاع .

ثم جاء عام ٢٠٠٠ ورأيت أسهمك تهبط ثانية إلى ١٥٠ دولارًا ثم إلى ١٠٠ دولارًا ثم إلى ٧٥ دولارًا وفى النهاية إلى ١٥ دولارًا . بينما يهبط سعر السهم ، كنت لا تزال تفكر فى بعض الأشياء التى فكر فيها " سام " ، وقلت لنفسك : " لكنى كنت أملك ٢٢٠ دولارًا للسهم ، لا يمكن أن أكون قد خسرت كل هذا المال ! سوف يعاود سعر السهم الارتفاع بالطبع ، أليس كذلك ؟ " حسناً ، ربما نعم . ولكن تذكر : حالة " سام " ، فعلى الرغم من أن السهم ربما يعاود الارتفاع فإنك مازلت تتكبد خسارة كبيرة لا يمكن تعويضها . كان هذا هو صوت ماضيك يتحدث إليك ـ لقد أخبرك أنك إذا بعت أسهمك ، فسوف تحقق خسائر ، وسوف يكونٍ ذلك عندئذ حقيقة ماثلة أمام عينيك . تذكر مثال كونك ترتدى بنطالاً مقاس ١٤ وتتمسك ببنطالك الجينز مقاس ١٠ . يجب أن تفهم أنه يجب التخلص من هذه البنطلونات إذا كنت تريد أن تكون لديك نقطة بداية جديدة . ألا ترى أن هذه الأمثلة كلها متشابهة ؟

لا تخدع نفسك

لو أن " سام " استطاع أن ينظر إلى ما لديه بالفعل ، ربما رأى أن أحلامٍ حياته قد تحققت بالفعل . لو أنه ظل مركزا على هذا لكان موقفه مختلفاً جداً اليوم . والأمر كذلك بالنسبة لك إذا مررت بموقف مشابه لموقفه .

فحتى لو كنت قد اشتريت فى سوق الأسهم عندما كان عند أعلى ارتفاع له ولم تشارك أبدا فى فرحة مشاهدة أموالك وهى ترتفع وترتفع ، فإنه كان عليك أن تسأل نفسك هذا السؤال : " لماذا لم أقم بالبيع عندما بدأت الأسهم وصناديق الاستثمار التى أملكها فى الانخفاض ، وعندما رأيت أرصدتى تهبط ؟ " الإجابة الوحيدة هى أنك كنت تركز على ما

كان لديك فى يوم من الأيام أو ما يمكن يكون لديك مستقبلاً وليس ما لديك بالفعل فى هذه اللحظة .

مستثمرو المرآة الخلفية

إن العديد من المستثمرين هم من بين من أطلق عليهم اسم " مستثمرو المرآة الخلفية " . ينطبق تفكير المرآة الخلفية على جميع أنواع القرارات المالية ولكنه ينطبق بدرجة مباشرة على الاستثمار . إن ما فعله " سام " كان يشبه القيادة على الطريق مسترشداً بالنظر فى المرآة الخلفية . إذا فعلت هذا ، ربما تستطيع ذلك لعدد قليل من الأميال دون وقوع حادثة ، ولكن - إن عاجلاً أم آجلاً - سوف تتحطم حياتك من الناحية المالية . إن الغرض من الاستثمار هو مساعدة حياتك المالية على الانطلاق للأمام من حيث بدأت . إن أسهل طريقة للانطلاق للأمام تكون من خلال إدراك ما وصلت إليه الآن ، وإلى ما لديك الآن ثم تقرر إلى أين تريد أن تذهب بعد ذلك ، وبالطبع لن يمكنك الانطلاق للأمام بسهولة من خلال النظر للوراء . هل ترى السبب فى أن " النظر إلى ما لديك وليس إلى ما كان لديك فى الماضى " هو أحد القوانين الرئيسية للمال - أحد القوانين التى يجب أن تفهمها وتقبلها وتستخدمها فى حياتك ؟

ما الذى يجب أن تفعله بما لديك الآن ؟

بالطبع ، إن قراءة هذا القانون هى شىء ، وتطبيقه على حياتك شيء آخر . وكما كنت مضطرًا لتعلم كيفية رؤية الحقائق والأكاذيب الخاصة بالمال الموجودة من حولك كل يوم ، فعليك أيضا أن تتعلم كيفية رؤية ما

تساويه أموالك اليوم . إن هذا يمكن أن يكون تحدياً ، وبشكل خاص فيما يتعلق بأسهم صناديق الاستثمار التى فى حوزتك حاليا .

تدريب لك

أريدك أن تأخذ ورقة وتعيد كتابة العناوين المذكورة أدناه . وتستطيع الانتقال إلى الدليل فى نهاية الكتاب وتكمل التدريب هناك (صفحة ٢٦٦) .

١. فى العمود رقم ١ ، سجل كل سهم أو صندوق استثمار أو أى استثمار آخر تملكه بما فى ذلك الأملاك وتأمينات التقاعد ، والتأمين الكامل أو الجزئى على الحياة .
٢. فى العمود رقم ٢ اكتب تاريخ شراء هذا الاستثمار .

١. اسم السهم / صندوق الاستثمار / الملكية / الاستثمار الآخر	٢. تاريخ الشراء	٣. إجمالى المبلغ المدفوع	٤. إجمالى القيمة الحالية	٥. المكسب أو الخسارة	٦. هل تشتريه الآن؟

٣. فى العمود رقم ٣ ضع إجمالى السعر الذى دفعته بما فى ذلك جميع العمولات . على سبيل المثال ، إذا اشتريت ١٠٠٠ سهم من شركة بى تى بسعر ٥ دولارات للسهم ودفعت ٤٧ دولارًا عمولات ، فاكتب ٥٠٤٧ دولارًا فى العمود رقم ٣ .

٤. فـى العمـود رقـم ٤ ضـع القـيمة الإجمالـية لمـا يساويه هذا الاستثمار اليوم .
٥. فـى العمـود رقـم ٥ ، اكـتب المبلغ الذى تحصل عليه عن طريق طرح إجمـالى الـسعر الذى دفعته فى العمود رقم ٣ من القيمة الإجمالية فى العمـود رقـم ٤ . هـذا هـو مكسبك . إذا كان المبلغ خسارة فضعه بين قوسين .
٦. اسـأل نفـسك بالنـسبة لكـل اسـتثمار تملكه حالياً ، لو أنك لم تملكه الـيوم ، وكـان لـديك مـبلغ المـال فـى العمود رقم ٤ نقداً ، هل كنت ستـشتريه الآن ؟ وهـل تـشترى هـذا الـسهم أم صـندوق الاسـتثمار أم الاسـتثمار الآخر؟ دون إجابتك ـ (نعم) أو (لا) أو (لا أعرف) ـ فى العمود رقم ٦ .

فلنلعب لعبة ـ هل نحتفظ بالاستثمارات أم نبيعها ؟

انظـر إلى العمـود رقـم ٦ فـى الجـدول الذى لديك . فى كل مرة تكون إجابـتك بـ " لا " ، أى أنك لن تشترى هذا الاستثمار الآن إذا كان لديك النقدية للقيام بهذا ، ابدأ فى التفكير فى عملية بيع هذا الاستثمار الآن . فبـسط قـواعد المـنطق تقول إنه إذا كنت غير مستعد لشرائه الآن ، فلماذا تكـون مـستعدًا للاحـتفاظ به؟ وقد يرجع السبب ـ على الأغلب ـ فى أنك تتمسك بهذا الاستثمار إلى أنك تأمل أنه سوف يعود إلى ما كان عليه قبل ذلك ، وهذا تفكير خاطئ .

فـى كـل مـرة تكـون إجابـتك بـ " نعـم " ، أى أنـك ستـشترى هـذا الاسـتثمار ثانـية إذا كـان لديك المال ، ففكر فى الاحتفاظ به . وإذا كنت علـى اسـتعداد لـشرائه ثانية الآن ، عندئذ يجب أن تفضل ما لديك . أما إذا كنت لا تعرف ماذا تفعل ، ففكر فى بيع نصف الاستثمارات .

بمجرد أن تحدد الاستثمارات التى لم تعد تريد أن تملكها وفكرت فى بيع بعضها ، فلاحظ من فضلك أنه قبل القيام بأى من هذه التحركات ، أنه من الحكمة دائما أن تتصل بأحد مستشارى الضرائب أو المحترفين الآخرين للتأكد من أن الحركة التى ستقوم بها مناسبة لموقفك الحالى .

إذا كان أحد الاستثمارات التى سجلتها هى وثيقة تأمين على الحياة وتوصلت إلى نتيجة مؤداها أنك تريد أن تستبدل هذه الوثيقة بعينها بنوع آخر من وثائق التأمين على الحياة ، فمن فضلك ، تأكد أن الوثيقة الجديدة فى مكانها قبل أن تسقط الوثيقة القديمة . إذا كنت تنوى التخلص من إحدى وثائق التأمين لأنك متأكد أنك لم تعد فى حاجة إلى التأمين على الإطلاق ، فلا تفعل هذا إلا بعد أن تقوم بعمل فحص طبى للتأكد من أنك فى صحة سليمة .

تصرف من نقطة البداية الحالية

مرة ثانية ، فإن قانون النظر إلى ما لديك لا ينطبق فقط على أموالك ، بل وعلى جميع أوجه حياتك . لا يهم ما إذا كنت ـ فى يوم من الأيام ـ قد وقعتِ فى غرام رجل أحلامك أو وقعت فى غرام فتاة أحلامك ، فلقد رحل هذا الرجل أو هذه المرأة ، ويجب أن تسير إلى الأمام . لا يهم أنك كنت تزن فى يوم ما ١٠ أحجار (وحدة قياس بريطانية تعادل ١٤ باوندا) ، وأنت الآن تزن ١٢ حجرًا ويجب أن تقرر ماذا سوف تفعل حيال ذلك . ليس مهماً أنك فى يوم من الأيام لم يكن عليك ديون ، المهم الآن أنه لديك ديون لبطاقة الائتمان قدرها ١٠٠٠٠ جنيه استرلينى وتحتاج إلى اتخاذ أحد الإجراءات الآن . (سوف أقول المزيد عن كيفية القيام بهذا فى القانون رقم ٤) . ليس مهما أنه منذ سنوات قليلة مضت كان لديك ٢٠٠٠٠٠ دولار فى محفظتك الاستثمارية . والآن لديك ـ فقط ـ

بمجرد أن تحدد الاستثمارات التى لم تعد تريد أن تملكها وفكرت فى بيع بعضها ، فلاحظ من فضلك أنه قبل القيام بأى من هذه التحركات ، أنه من الحكمة دائما أن تتصل بأحد مستشارى الضرائب أو المحترفين الآخرين للتأكد من أن الحركة التى ستقوم بها مناسبة لموقفك الحالى .

إذا كان أحد الاستثمارات التى سجلتها هى وثيقة تأمين على الحياة وتوصلت إلى نتيجة مؤداها أنك تريد أن تستبدل هذه الوثيقة بعينها بنوع آخر من وثائق التأمين على الحياة ، فمن فضلك ، تأكد أن الوثيقة الجديدة فى مكانها قبل أن تسقط الوثيقة القديمة . إذا كنت تنوى التخلص من إحدى وثائق التأمين لأنك متأكد أنك لم تعد فى حاجة إلى التأمين على الإطلاق ، فلا تفعل هذا إلا بعد أن تقوم بعمل فحص طبى للتأكد من أنك فى صحة سليمة .

تصرف من نقطة البداية الحالية

مرة ثانية ، فإن قانون النظر إلى ما لديك لا ينطبق فقط على أموالك ، بل وعلى جميع أوجه حياتك . لا يهم ما إذا كنت - فى يوم من الأيام - قد وقعتِ فى غرام رجل أحلامك أو وقعت فى غرام فتاة أحلامك ، فلقد رحل هذا الرجل أو هذه المرأة ، ويجب أن تسير إلى الأمام . لا يهم أنك كنت تزن فى يوم ما ١٠ أحجار (وحدة قياس بريطانية تعادل ١٤ باوندا) ، وأنت الآن تزن ١٢ حجرًا ويجب أن تقرر ماذا سوف تفعل حيال ذلك . ليس مهماً أنك فى يوم من الأيام لم يكن عليك ديون ، المهم الآن أنه لديك ديون لبطاقة الائتمان قدرها ١٠٠٠٠ جنيه استرلينى وتحتاج إلى اتخاذ أحد الإجراءات الآن . (سوف أقول المزيد عن كيفية القيام بهذا فى القانون رقم ٤) . ليس مهما أنه منذ سنوات قليلة مضت كان لديك ٢٠٠٠٠٠ دولار فى محفظتك الاستثمارية . والآن لديك - فقط -

-- ١٢٥٠٠ دولار وأنت مضطر إلى اتخاذ قرارات تساعد هذا المال على نمو الآن . فى العلاقات ، فى العمل ، فى المال ، فى الوزن ، وإن نظر إلى ما كان لديك - بدلاً من النظر إلى ما لديك الآن - لن يعطيك فرصة لخلق أو صنع الشيء الذى تريده بالفعل . إذا عشت فى الأمس ، لن تكون قادراً على أن تصل إلى ما تريد أن تكون عليه غدا " . لك ، إذا نظرت دائما إلى ما لديك الآن - والأكثر أهمية تتعامل معه صدق - فسوف تفتح - دائما - الطريق إلى الغد .

الدروس المستفادة من القانون رقم ٢ :
انظر إلى ما لديك الآن وليس إلى ما كان لديك فى الماضى

- لا توجد أدنى فائدة فى مقارنة أحوالك الشخصية أو المالية الحالية بأحوالك الماضية التى لم يعد لها وجود .
- ما تفعله اليوم هو ما يهم ، لا ما فعلته بالأمس .
- لا أحد ينقذنا إلا أنفسنا .
- يجب أن تكون لديك نقطة بداية محددة للتعامل مع ما يحدث فى حياتك بالفعل لاتخاذ الإجراءات اللازمة للوصول بك إلى ما تريد .
- يجب أن تكون نقطة البداية هذه فى الوقت الحاضر .
- ليس للماضى سلطان عليك إلا إذا أعطيته أنت السلطة .
- إن عدم القدرة على قبول خسارة أى شيء كان لديك هو ما يمنعك
- من إدراك المكاسب التى حققتها بالفعل .
- الخوف من الخسارة يؤدى إلى خسائر أكبر .
- إنكار الواقع المالى الحالى - واقعك الآن - يعد أحد أكبر العقبات فى طريق الثروة ، سواء الثروة المالية أم أى نوع آخر من الثروة .

- فى مئات من المواقف ، وبعشرات الوسائل ، يتعلق الناس بالماضى لتحديد مستقبلهم .
- إن الغرض من الاستثمار هو مساعدة نفسك على السير للأمام من المكان الذى أنت فيه . ولا يمكنك السير للأمام من خلال النظر للخلف .
- إن أسهل طريقة للسير للأمام هى أن تنظر إلى المكان الذى أنت فيه وإلى ما لديك وتقرر أين تريد أن تذهب .
- إن عملية تكوين الثروة لا تعتمد على ما كان لديك فى يوم من الأيام ، بل تعتمد على ما لديك بالفعل وكيفية استخدامك له .

إذا عشت فى الماضى فلن تكون قادراً على تحقيق ما تريد فى المستقبل .

القانون رقم ٣

افعل ما يناسبك قبل أن تفعل ما يناسب أموالك

يعتمد هذا القانون في جوهره على ضرورة عدم حب المال لذاته على حساب باقي الأشياء الأكثر أهمية في الحياة . إنك أنت وروحك وسعادتك - في رأيي - أكثر أهمية من أموالك . أنا متأكدة أنك سوف تتفق على هذا . في الحقيقة ، سيساعدك هذا القانون على إدراك أن الهدف الحقيقي للمال ليس ببساطة تحقيق المزيد من المال ، بل مساعدتك في الشعور بأنك في أمان وسعيد من الناحية المالية . يجب أن يحرسك مالك ويهتم بك ، وعلى العكس ، ليست مهمتك الأساسية أن تحرس وتخدم مالك . إنني أؤمن بشدة أنك يجب أن تنتبه لمالك وتهتم به لكي يستطيع مالك الاهتمام بك ، وسوف نرى معاً مدى أهمية هذا القانون في حياتنا .

وحيث إنك قد تعلمت قول الحقيقة الخاصة بأموالك ، وتعرف أن تنظر فقط إلى ما لديك ، فأنت مستعد الآن لأن تفعل ما يناسبك قبل أن تفعل ما يناسب أموالك . تذكر : أنت أولاً ، وروحك أولاً ، والناس أولاً قبل المال .

يعد القانون رقم ٣ هو أكثر القوانين شخصية وخصوصية فى هذا الكتاب . فلكل واحد منا ذوق وأسلوب مختلف - من الملبس إلى الاستثمار . لديك معيار محدد للمخاطر المالية والمكافأة والأمان وعدم اليقين والرضا يختلف عن غيرك من الناس . وإذا كنت تعتمد دائما على الآخرين ليخبروك بما هو أفضل لك للقيام به فى حياتك وبمالك ، ربما تعيش حياة غير متزنة .

فى القانونين السابقين رأينا أنه عندما يتعلق الأمر بالأفعال التى تقوم بها تجاه أموالك ، هناك إرشادات محددة سلفا : " هل هذا حقيقى أم كاذب ؟ هل تعيش فى الماضى أم فى الحاضر ؟ " ومع ذلك ، فسوف تكون أفكارك وأفعالك التى تنتج عن إتباعك لهذا القانون مختلفة . وعلى الرغم من أن هذا القانون يقدم لنا قاعدة ثابتة ، إلا أنه عند تطبيقه على الجوانب المالية للناس سنجد اختلافات شتى من شخص لآخر .

إنك على مدى حياتك سوف تقابل العديد من الناس المختلفين ، وسوف تتغير شخصيتك كثيراً ، ومن المحتمل بدرجة كبيرة أن تتغير ظروفك الحياتية ويتغير دخلك ورغباتك وأهدافك . عندما تتغير هذه الأشياء سوف تحتاج إلى اتخاذ قرارات مالية من وجهة نظر جديدة ومختلفة . إذا كنت شابا وطموحاً على سبيل المثال ، فربما تريد أخذ أحد قروض الطلبة لمساعدتك على تحقيق أحلامك - على الرغم من أن فكرة بدء حياة الشباب مع مثل هذا الدين الكبير قد تكون مثبطة للهمة . إذا أردت اتخاذ شريك فى الحياة وأردت أن تنجح هذه العلاقة وتكون متناغمة ، فسوف تكون مضطراً لاتخاذ العديد من القرارات المالية وفقاً لما هو فى صالحكما معاً .

إذا كان لديك أطفال ، فسوف تصبح لهم الأولوية فى التخطيط المالى لمدة ٢٠ عاما أو أكثر . وكلما تقدم بك العمر ، فستجد أن متطلباتك المالية سوف تتغير ، وسيكون عليك القيام باختيارات جديدة مبنية على فهم

ـعى لظروف حياتك وأن ترى الحقيقة الخاصة بحاضرك وتضع ـمستقبل كذلك نصب عينيك . سوف تحتاج أيضا إلى التخطيط لما ـيحدث عند وفاتك أو وفاة شريك حياتك .

ما هو موقفك المالى ؟ إن هذا سؤال صعب لأن الإجابة تعتمد على ـنك وأصولك وأهدافك ودخلك وشريحة الضرائب التى تخضع لها ـلتزاماتك المالية . ما هو واقع حياتك ؟ يمكن أن تصعب الإجابة على هذا السؤال كذلك ، لأن ذلك سيكون متعلقاً بكافة جوانب شخصيتك وأحلامك وعواطفك . ومع ذلك ، تلعب الإجابة عن هذا السؤال دوراً مهماً - ربما أكثر الأدوار أهمية - فى القرارات المالية التى تتخذها .

الدروس المستفادة من قصة " سوزى "

الحياة ثمينة

إن أفضل طريقة تمكنك من معرفة مدى إيمانى بشدة بالقانون رقم ٣ هى أن أشاركك بعض التجارب العميقة التى عشتها ، فهذه التجارب ثبتت لى حقيقة هذا المبدأ العالمى :

أنهيت إحدى جولاتى الترويجية لأحد كتبى فى ليلة العاشر من سبتمبر عام ٢٠٠١ . كنت أطوف البلاد لمدة شهرين أتحدث إلى الآلاف من الناس عن سوق الأسهم والاقتصاد وما يمكن أن نتوقعه فيما بعد . لم أعد إلى شقتى فى مدينة نيويورك إلا بعد سبعة أسابيع على الأقل . وكنت أشتاق إليها بشدة . كان مقرراً أن أغادر فى ١١ سبتمبر عائدة إلى مدينة " نيويورك " من مدينة " ويست تشيستر " بولاية " بنسلفانيا " عن طريق طائرة هليوكوبتر . كنت سعيدة للغاية بشأن رحلة الهليكوبتر هذه ، لأنها سوف تجعلنى أتمتع بأحد أجمل المشاهد فى العالم وهى تطير فوق مركز التجارة العالمى وفوق جميع المبانى الأخرى وتهبط فى

الشارع الرابع والثلاثين بجوار " إيست ريفر " مباشرة . يا إلهى ، ياله من منظر جميل .

ومع ذلك ، ففى ذلك الصباح ، وبينما كنت أجمع أمتعتى استعداداً للمغادرة ، ضربت الطائرة الأولى مركز التجارة العالمى وتوقف العالم فى مكانه .

فى اليوم التالى ، استطعت العودة بالسيارة إلى نيويورك ورأيت عن كثب السحب الفظيعة من الدخان وهى تغطى المدينة . اتصل بى الأصدقاء فى شبكة " سى إن بى سى " للظهور فى بعض برامجهم للتحدث عما يمكن أن نتوقع أن يحدث لأموالنا وما يجب أن نقوم به . عندما وصلت إلى حجرة التصوير فى الأستوديو ، سألنى أحد الزملاء الضيوف : " سوزى " ، ما الذى سوف نقوله للجميع ؟ " نظرت إليه وقلت : " نقول لهم الحقيقة فحسب . ولكن الأكثر أهمية ، أظهر لهم حبك . " كانت الحقيقة هى أنه لا أحد منا ، بغض النظر عن خبرتنا المالية أو السياسية وإنجازاتنا ، يستطيع أن يعرف التأثيرات التى سوف يسببها هذا الحدث الغامض على اقتصادنا أو على أموال إخواننا من المواطنين .

بدأنا نتحدث على الهواء ، ولكننا لم نتحدث فى الواقع عن المال . لم يكن السوق قد فتح بعد ، لم تكن هناك أموال تتحرك . وكنا قد فقدنا أحباءنا . كان كل ما نستطيع التحدث عنه هو ما الذى سوف نفعله فى حياتنا . والتحدث عما هو هام فى الحياة هو أن نقول الحقيقة . ولقد اخترت كلماتى بكل اهتمام وعناية لأننى كنت أؤمن أننا لو ساندنا بعضنا البعض بكل وسيلة ممكنة ، فسوف نستطيع اجتياز هذه الأزمة .

فى شهر مارس التالى ، جاءتنى مكالمة من " كارول " المسئولة عن تنظيم محاضراتى ، لقد اتصلت بها سيدة تدعى " فينى " والتى كانت قد فقدت زوجها " جوى " - الذى يعمل رجل إطفاء - فى الهجمة

الإرهابية . سألتنى " فينى " عما إذا ما كنتُ على استعداد للمجىء للتحدث إلى أرامل رجال الإطفاء الذين قتلوا فى الهجمة الإرهابية . بالطبع كنت مستعدة - أردت أن أفعل أى شىء أستطيع القيام به للمساعدة . تم تحديد التاريخ . وذات صباح ذهبت إلى أحد الفنادق فى نيويورك لمقابلة عدد من الزوجات والأزواج والآباء والأطفال وأصدقاء عمال الإطفاء الراحلين .

كان هذا أصعب حديث فى حياتى . كيف تنظر فى أعين جمهور من الناس الطيبين الذين فقدوا أزواجهم أو أمهاتهم أو آباءهم أو بناتهم أو أبناءهم وتتحدث إليهم عما يفعلونه بالمال الذى سوف يحصلون عليه أو الذى حصلوا عليه نتيجة لتلك المأساة البشعة ؟ كان معظم الناس فى الحجرة يكرهون المال الذى حصلوا عليه . لم يكن أحد منهم يريد هذا المال . لقد أرادوا عودة أبنائهم وبناتهم . أرادوا عودة أزواجهم وزوجاتهم . أرادوا عودة آبائهم وأمهاتهم . كانوا يريدون التخلى عن أموال التعويضات " الملعونة " تلك - كما أطلقت عليها إحدى السيدات - مقابل عودة من أحبوهم ثانية . وقفت أم شابة فى نهاية الحجرة خلال فترة الحديث كاملة - ومدتها ٤ ساعات - وهى تحمل طفلاً عمره ثلاثة أشهر من الواضح أن والده لم يتمكن من رؤيته ولن يتمكن هذا الطفل أبداً من رؤية والده . وقفت هناك تهدهده جيئة وذهابا وهى تحمل هذا الطفل وكأنه يمثل ماضيها وحاضرها ومستقبلها .

خلال تلك الساعات الأربعة ، كشف الذين جاءوا سعيًا وراء المساعدة أنهم بدأوا فى التصرف فى أموالهم بشكل لم يعتادوه من قبل . بالنسبة للعديد منهم ، (وخاصة الزوجات) جعلتهن معاشات أزواجهن والأموال التى حصلن عليها من صناديق الإغاثة يحصلن على دخل شهرى أكثر من ذلك الذى كُنّ يحصلن عليه عندما كان أزواجهن على قيد الحياة . كانت معظم هذه العائلات تعيش على الكفاف قبل ١١ سبتمبر وأصبحوا

الآن مليونيرات . حصل بعضهم على ٥٠٠٠٠ أو على مليون دولار أو أكثر كمبلغ تعويضات إجمالى . لم يكن عليهم فقط التعامل مع خسارة أحبائهم ، بل كانوا يتعاملون أيضا مع حقيقة أن لديهم الآن أكبر مبلغ من المال حصلوا عليه فى حياتهم ـ كل هذا لأنهم فقدوا أحباءهم .

خرجت إحدى السيدات واشترت بما يساوى ١٥٠٠٠ دولار ملابس ، شيء لم يسبق لها أن فعلته . لم تكن فى حاجة إلى هذه الملابس ولم تعرف لماذا اشترتها . سيدة أخرى كانت فى طريقها لشراء أحد المنازل على المحيط وعندما سألتها عن السبب قالت إن حلم زوجها كان دائمًا أن يكون لديه منزل يشرف على الماء . سيدة أخرى أرادت مساعدة صديقة لها كانت لا تزال محطمة لدرجة لا تستطيع المجيء معها لتسعدنى فى ذلك اليوم وكانت تتجول فى الشارع ومعها شيكات قيمتها ٩٠٠٠٠٠ دولار فى كيس نقودها كما لو كانت قطعاً من الورق عديمة القيمة . كانت هناك إحدى الفتيات جاءت لكى تعرف كيفية مساعدة والدتها التى كانت لا تزال تعانى من عدم قدرتها على مغادرة المنزل إلا للذهاب إلى متجر " كيه مارت " لأن هذا هو المكان الذى اعتادت هى وزوجها التسوق منه فى الماضى . وعندما سألتها عن الذى تريد والدتها البحث عنه فى هذا المتجر ، أجابت " والدى " .

قصة تلو الأخرى ، ودموع تلو الدموع . كانت نصيحتى الأساسية لكل شخص فى تلك الحجرة هى : " يجب أن تتعلم أن تفعل ما هو مناسب لك أولاً . ثم ، وبعد ذلك فقط ، سوف تتعلم ما هو مناسب لتفعله بأموالك " .

بعد أن تحدثنا كثيراً عن مشاعرهم ، عن أحاسيسهم التى يشعرون بها عند الاستيقاظ كل يوم ، عن حياتهم وما سيفعلون بها ، بعد كل ذلك بدأنا بالحديث عن ما ينبغى عليهم القيام به فيما يخص تلك الأموال التى جاءتهم بصورة مباغتة .

كنت أعرف أن الغالبية العظمى من هؤلاء الناس فى تلك الحجرة لن يتمكنوا من فهم الكثير من الإجراءات التى كنت أخبرهم عن كيفية القيام بها تجاه بأموالهم ، فقد كانوا لا يزالون فى حالة من الصدمة والحزن العميق . لذلك ، كانت النصيحة المالية التى أعطيتهم إياها مباشرةً جداً وبسيطة جداً : " أريدكم أن تأخذوا هذا المال وتقوموا بسداد كافة ديونكم . وإذا كان لديكم من المال ما يكفى ، عليكم بسداد قروض الرهن العقارى وديون بطاقات الائتمان وقروض السيارة وقروض الطلاب . الفكرة الأساسية هى أن جميع ديونكم يجب أن تسدد . بعد أن تقوموا بهذا ، أريد منكم وضع المال الذى تبقى معكم فى أحد صناديق سوق النقد حتى يحين الوقت الذى تشعرون فيه أن قلوبكم مستعدة للبدء فى القيام بتحركات أخرى بذلك المال " . أعرف أن هذه المهمة ستكون سهلة عليهم جميعا من الناحية المالية ، لأننا ناقشنا عبء ديونهم ومقدار ما حصلوا عليه من المال فى الآونة الأخيرة . عندما سألت عما إذا كان هناك أحد الأشخاص فى الحجرة يشعر بأنه سوف يصعب عليه القيام بهذا ، لم يرفع أحد يده .

ثم واصلت الحديث وحذرتهم أنه من خلال تجربتى فى التعامل مع هؤلاء الذين فقدوا شخصاً عزيزاً ، فإن التئام جراح القلب يأخذ عاماً أو أكثر ليحدث ، لذلك فهم فى حاجة إلى الصبر على أنفسهم خلال تلك العملية . والتصرف السليم هنا هو ترك أموالهم فى مكان آمن وسليم مثل أحد صناديق سوق النقد . أردت أيضا أن أتأكد من أنهم عندما يكونون مستعدين للاستثمار ، فعليهم أن يحذروا الوقوع فى أى من الأخطاء الشائعة التى يرتكبها الناس فى أموالهم . لذلك أعطيتهم قائمة بالاستثمارات التى يجب عليهم تجنبها دائما . لقد عانوا بالفعل بما يكفى ، لم أكن أريدهم أن يعانوا الخسارة المالية أيضا . لذلك

أعطيتهم " قائمة بالاستثمارات التى يجب عليهم أن يتجنبوها " وجعلتهم يدونونها ويكررونها علىّ بصوت مرتفع :

- وثائق التأمين المؤقتة .
- وثائق التأمين الكامل على الحياة .
- وثائق التأمين العامة على الحياة .
- وثائق التأمين المتغيرة على الحياة .
- صناديق الاستثمار ذات الأتعاب الأولية أو أتعاب الخروج .
- صناديق السندات متوسطة أو طويلة الأجل (بصفة خاصة) .

(هذه القائمة تسرى عليك أيضاً . لذلك ، سجل هذه التوصيات فى الدليل عندما تقوم بمراجعة استثماراتك الخاصة) .

كما تحدثنا عن مدى حاجتهم الحصول على وصية مكتوبة بأسرع مايمكن - إذا لم يكن لديهم - إنهم فى حاجة إليها الآن أكثر من ذى قبل ، لأن العديد منهم أصبحوا آباء بدون زوجات أو أمهات بدون أزواج وعليهم اتخاذ الخطوات للتأكد من أنهم يحمون أطفالهم ثم بالطبع أموالهم . بدون وصية ، قد يحصل المحامون على مقدار كبير من أموالهم فى حالة وفاتهم . كنت مضطرة إلى طرح أسئلة صعبة عليهم مثل " من سيعتنى بأطفالكم إذا حدث شيء لكم ؟ من سوف يتولى مسئولية أموال أطفالك ؟ أنت الآن فى عمر ٢٠ أو ٣٠ أو ٤٠ ولا تعلم ، بعد ، ماذا سوف تفعل بالمال الذى حصلت عليه الآن . ماذا سيفعل أطفالك بالمال إذا ما حصلوا عليه بعد وفاتك ؟ " شرحت لهم أنهم إذا لم يكن لديهم المستندات السليمة ، فإنهم لا يخاطرون بالمستقبل المالى لأطفالهم فقط ، ولكن جزءًا كبيرًا من هذا المال أيضاً ربما يُفقَد بلا ضرورة . لذلك

ـمرة ثانية ـ كان عليهم القيام بما هو مناسب بالنسبة لهم ولأطفالهم ، بعد ذلك لأموالهم .

فى أعقاب ١١ سبتمبر . كان تركيزى ـ وتركيز العديد من المستشارين الماليين الآخرين ـ مُنصباً على " الناس أولاً ثم المال " . إنه قانون طبيعى نعرفه جميعاً ولسنا بحاجة لانهيار اثنين من مبانى مدينة نيويورك لمعرفته والعمل به .

يجب أن تفهم ـ من فضلك ـ أنه بقدر ما أحب أن أعلِّم الآخرين ما يفعلونه بأموالهم وأتحدث عن قوانين المال ، أنه لا شىء من هذا يهم إذا لم يكن الشخص نفسه موجوداً . لذلك ، فلتهتم بنفسك أولاً ، ثم اهتم بمن تحبهم . يجب ألا تنسى أن حياة الإنسان هى أكثر الأشياء أهمية فى هذا العالم ، لا شيء آخر يساويها فى الأهمية .

ماذا يعنى أن تفعل ما هو مناسب لك قبل أن تفعل ما هو مناسب لأموالك ؟

على مر السنين ، كنت أفتش دائماً عن المعنى الحقيقى للقانون ٣ ، وحاولت الإجابة على أسئلة تتعلق بكيفية معرفة ما هو مناسب لك ، خاصة عندما تتحدث عن المال . هل شراء الأسهم يعد مناسباً إذا ما اشتريت أسهماً وارتفع سعرها ؟ كيف تعرف ما إذا كان مناسبا لك الدخول فى أحد صناديق سوق النقد بدلا من محفظة أسهم متنوعة جيدة ؟ هل من المناسب الاحتفاظ بالمنزل الذى تحبه ، حتى ولم يكن لديك المال لدفع مقابله أو لسداد أى من الفواتير الأخرى التى عليك ؟ هل من المناسب بالنسبة لك أن تتبع أحلامك حتى ولو كان هذا يعنى العيش على أقل بكثير مما تتوقعه ؟ ربما نعم ، ربما لا .

بإيجاز تام ، إن ما تعلمته هو أن هذا القانون يعنى أنه قبل أن تنظر إلى القرارات المالية، إلى الأسهم ، المنازل ، السيارات ، مصاريف المدارس يجب أن تعرف وتفعل ما تشعر بأنه مناسب لك ، ما تشعر بأنه يمنحك الأمان ، يمنحك القوة ، يساعدك على النمو ، ويصلح لك من الناحية العاطفية والعقلية . بعد كل هذا ، سوف يكون لديك القدرة بالفعل للقيام بتحركات عاقلة تتعلق بأموالك .

إذا كنت تعرف ما تشعر به حيال نفسك وأموالك فى هذه اللحظة ، وتشعر بأنك لا تميل إلى شراء أو بيع الأسهم فى الوقت غير المناسب ، فلن يرغمك أحد على شراء أحد هذه الأشياء التى تزيد من ديونك ، وبالتالى لن تتخذ قرارات مالية تخاطر بمستقبلك المالى . عندما تعرف ما هو مناسب لك ، فإن الإجابات على أسئلتك المتعلقة بالمال - الأسهم ، صناديق الاستثمار ، المشتريات الجديدة - ستكون جميعها واضحة وسليمة بالنسبة لك . بالطبع قد تساورك أحياناً مشاعر الخوف وعدم الثقة ، وتشعر بالرغبة فى البيع بسرعة ، أو ربما تشعر باليأس بسبب بعض الخسائر التى عانيت منها وبالتالى تجد فى نفسك رغبة فى اتخاذ فعل متسرع ، ولكن إذا اتبعت الإرشادات عاليه ، وتلك المذكورة فى باقى هذا الفصل ، وتصفحت الدليل فى نهاية هذا الكتاب ، فسوف تستطيع - بشكل أفضل - أن تقمع هذه الانفعالات وتفعل ما يناسبك فقط.

بصمات أصابعك المالية

لكل شخص مجموعة من الأولويات المالية التى تعد مناسبة له . تماما كما أنه لا أحد يملك بصمات أصابعك ، لا أحد يملك السلطة على طريقتك الخاصة فى الحياة ، وكيفية تعاملك مع المال أو اتخاذ القرارات . إننا كأفراد مختلفون تماماً فى هذه النواحى .

عندما نتوقف عن مقارنة أنفسنا بالآخرين ، فإننا نستطيع بالفعل أن نعرف من نحن ومن هم الآخرون بسهولة أكثر . بمجرد أن نعرف من نحن فإننا نستطيع اتخاذ قرارات مالية تعتمد على تكويننا وحاجتنا للأمان وتحملنا للخوف والمخاطر ، ومقدار القلق الذى نتحمله ، وتفاؤلنا وتشاؤمنا . إن هذا كله جزء " منك أنت " وهذا هو ما نتحدث عنه في كون " افعل ما هو مناسب لك " . إن القيام بما هو مناسب يعد أمراً سهلاً بمجرد أن تعرف من أنت . ولكن إذا كنت لا تعرف من أنت ، فإن أى شيء تفعله بأموالك سوف لا يبدو مناسباً .

الدرس المستفاد من قصة " كريس "

يجب أن تخلق لك أموالُك راحة البال ، لا قلقا إضافيا

تخيل أنك جالس وحدك فى أحد المطاعم . على الطاولة المجاورة تجلس سيدتان يدور بينهما هذا الحوار الساخن المتعلق بالمال ، ولا يسعك إلا أن تسترق السمع إلى كل كلمة تقال :

"كريس" : لم أعد أستطيع تحمل الأمر أكثر من هذا . فى كل مرة أفتح فيها كشف حساب معاشي وأنظر إلى استثماراتى ، أكاد أفقد صوابى . لا يوجد سهم واحد ارتفع سعره عما اشتريته به ، وعلى مدى السنوات الأربع الماضية ، خسرت أكثر من ٢٠٠٠٠ دولار مما كان لدى . لا أطيق خسارة هذا المال . ماذا لو ساءت أحوال السوق أكثر ؟ ماذا سوف أفعل ؟ على الرغم من أن السوق فى ارتفاع ، إلا أن استثماراتى لم ترتفع على الإطلاق ، حتى إننى لم أعد أريد أن أنظر إلى كشوف الحساب . إننى أشعر بأن الفائدة الوحيدة لهذه الكشوف هى أن استخدمها فى تغليف مقتنياتى

عندما أنتقل من منزلى هذا ، وهو الأمر الذى أشك فى حدوثه نظراً لكل تلك الخسائر التى أتكبدها . أتحدث إلى المستشار المالى الذى وضعنى فى هذه الاستثمارات ولكننى هذا لا يجدى البتة . إنه شاب رائع ويعتقد أنه يفعل ما هو مناسب لى ، ولكنى الآن لا أطيق التحدث إليه أيضا . إن كل ما يقوله هو : " إننى مقتنع بتلك الأسهم التى اشتريتها ، ولكن إذا كنت لا تحبينها وتريدين بيعها ، دعينا نبعها . " ولكن عندئذ أشعر بالخوف ، فماذا يحدث لو أنها عاودت الارتفاع ؟ لذلك لا أعرف ماذا أفعل . أنا لا أفهم لماذا لا تشعرين بالهلع والخوف على أموالك مثلى .

" **إيمى** " : لا أعرف يا " كريس " ولكنى لا أشعر بالخوف على أموالى . اسمعى ، إننى مثلك تماماً ، لقد هبطت استثماراتى أيضا ، إلا أن هذا لا يزعجنى على الإطلاق . إننى أنظر إلى كشوف حسابى وبطريقة ما أتخيل أنها ، بمرور الوقت ، سوف تكون على ما يرام . أعتقد أنها استثمارات جيدة . فتلك الشركات موجودة منذ زمن طويل ولكن هذا هو حال سوق المال هذه الأيام . وعموماً ، لقد قررت أن أثق بها . إنها تبدو بطريقة ما على ما يرام بالنسبة لى . أرجو ألا تفهمى كلماتى خطأً . ليس الأمر أننى أحب خسارة المال ولا أرغب فى أن ترتفع الأسواق وتنتعش ـ بل أرغب فى ذلك بكل تأكيد . ولكن على العموم أنا بخير . ربما يرجع السبب إلى أننى عندما أتحدث مع " جولز " فى شركة السمسرة ، أصدقه عندما يذكرنى بسبب دخولى فى هذه الاستثمارات فى المقام الأول . لذلك ، فقد قررت يا " كريس " أن أظل فى طريقى . أما فيما يتعلق بعملى ـ حسنا ـ فسوف أمنحه كل ما لدى من طاقة وأتأكد أنه عمل ناجح حتى لا اضطر إلى

ـ جمع أمتعتى والانتقال من المنزل عندما أتقاعد ، وأقترح أن تفعلى نفس الشيء .

المقياس الواحد لا يناسب الجميع

فى رأيك ما هى الاختلافات بين " كريس " و " إيمى " فيما يتعلق بطريقة استثمارهما لأموالهما ؟ ضع دائرة حول نعم أو لا فى الأسئلة التالية :

هل تعتقد أن " إيمى " لديها أسهم وصناديق استثمار أفضل مما لدى " كريس " ؟	نعم / لا
هل تعتقد أن " إيمى " تعمل فى وظيفة أفضل من " كريس " ؟	نعم / لا
هل تعتقد أنه لو أن " كريس " كانت تستثمر فى نفس الأسهم والصناديق التى تملكها " إيمى " ، كانت سوف ستتصرف بطريقة مختلفة بشأن استثماراتها ؟	نعم / لا
هل تعتقد أنه لو أن " كريس " استخدمت نفس المستشار المالى وشركة السمسرة التى تستخدمها " إيمى " ، سوف تشعر بأنها أفضل ؟	نعم / لا

ما الإجابات التى وضعت عليها دائرة ؟ أراهن أنك وضعت دائرة على الإجابة بنعم لكل واحد من هذه الأسئلة . يفترض معظم الناس ـ بمن فيهم العديد من المستشارين الماليين ـ أنه إذا كانت " كريس "

ـ جمع أمتعتى والانتقال من المنزل عندما أتقاعد ، وأقترح أن تفعلى نفس الشيء .

المقياس الواحد لا يناسب الجميع

فى رأيك ما هى الاختلافات بين " كريس " و " إيمى " فيما يتعلق بطريقة استثمارهما لأموالهما ؟ ضع دائرة حول نعم أو لا فى الأسئلة التالية :

هل تعتقد أن " إيمى " لديها أسهم وصناديق استثمار أفضل مما لدى " كريس " ؟	نعم / لا
هل تعتقد أن " إيمى " تعمل فى وظيفة أفضل من " كريس " ؟	نعم / لا
هل تعتقد أنه لو أن " كريس " كانت تستثمر فى نفس الأسهم والصناديق التى تملكها " إيمى " ، كانت سوف تتصرف بطريقة مختلفة بشأن استثماراتها ؟	نعم / لا
هل تعتقد أنه لو أن " كريس " استخدمت نفس المستشار المالى وشركة السمسرة التى تستخدمها " إيمى " ، سوف تشعر بأنها أفضل ؟	نعم / لا

ما الإجابات التى وضعت عليها دائرة ؟ أراهن أنك وضعت دائرة على الإجابة بنعم لكل واحد من هذه الأسئلة . يفترض معظم الناس ـ بمن فيهم العديد من المستشارين الماليين ـ أنه إذا كانت " كريس "

غير سعيدة ، فلابد أنها قامت باستثمارات سيئة ، أو أن لديها سمسار سيء أو تعمل في وظيفة سيئة أو أن جميع ما سبق قد حدث لها . ومع ذلك ، إذا كنت تريد علاج الأحوال المالية المضطربة لأى شخص أو حتى لنفسك ، فلابد لك من تشخيص المرض بطريقة أفضل .

في هذه الحالة ، توجد بعض الحقائق الهامة عن " كريس " و " إيمى " :

- " " كريس " " و " إيمى " شريكتان في العمل مناصفة ، لذلك ، إذا هبط نشاط أحداهن ، فسوف يهبط نشاط الأخرى .
- المال الذى تتحدثان عنه هو مال وضعتاه في برنامج معاشهما الشخصي .
- كلتاهما بدأت بنفس المبلغ من المال .
- كلتاهما تستعين بـ " جولز " ، مستشار الاستثمار نفسه .
- كلتاهما اشترت نفس الأسهم بنفس المبلغ في نفس الوقت .
- الأرصدة في حساباتهما متماثلة حالياً .
- الدخل الذى تحصلان عليه من النشاط الذى تشتركان فيه متماثل .

ما السبب ـ إذن ـ في أن " إيمى " تشعر أنها بخير فيما يتعلق بما حدث لأموالها بينما لا تشعر " كريس " بذلك ؟ الإجابة ببساطة هي أن " كريس " ليست مثل " إيمى " . " " كريس " " هى " كريس " ، مختلفة من حيث مخاوفها ، ثقتها ، تفاؤلها . سوف يكون الحل الحقيقي الوحيد لـ " كريس " أن تكتشف ما هو مناسب بالنسبة لها أولا ، ثم ما يناسب أموالها وتعمل وفقا لذلك . والآن فلنر كيف نكتب الوصفة المالية المثالية لـ " كريس " باستخدام القانون رقم ٣ .

العلاج المالي

طلبت منى " إيمى " التى قامت ببعض العمل الخاص بمواردها المالية أن أتحدث إلى " كريس " وأحاول مساعدتها . قلت لها بكل سرور . وفى أواخر نوفمبر عام ٢٠٠٢ استطاع ثلاثتنا اللقاء سوياً . كنت أتوقع أنا و " إيمى " أن " كريس " سوف تخفف من قلقها إزاء مواردها المالية ، حيث مرت ثلاثة أشهر تقريبا منذ حوارهما الساخن ، وبحلول ذلك الوقت ارتفعت الأسواق بدرجة كبيرة بالفعل وظلت فى ارتفاع مستمر لمدة سبعة أسابيع تقريبا - وكان من المتوقع أنها سوف ترتفع بدرجة كبيرة فى عام ٢٠٠٣ .

لكن هذا لم يكن يهم " كريس " . كانت لا تزال محطمة نفسيًا فيما يتعلق بأموالها . ولقد أخبرتنا أن وزنها قد زاد بمقدار كبير ، وأن صحتها كانت فى تدهور ، كانت لا تنتبه أثناء مشيها فتعثرت فى حفرة فالتوى كاحلها وتأذى ظهرها . كانت تشعر بالألم لكنها كانت بخير على الرغم من أن حياتها بدت وكأنها تتداعى .

بينما كنا نتحدث إلى " كريس " ، ناقشنا بالتفصيل جميع أموالها من استثمارات ومدخرات وتأمين ومصروفات ، من أولها لآخرها . ثم ناقشنا انفعالات " كريس " بالكامل . ما الذى يجعلها تخاف ؟ ما الذى يجعلها تشعر بالأمان ؟ ما هى أهدافها الشخصية ؟ هل تقلق بسبب نقصان ما لديها من مال ؟ لم يكن ذلك سهلاً على " كريس " ، لأنه لا أحد سبق أن طرح عليها مثل هذه الأسئلة عن أموالها . وبالطبع لم أدعها تهرب من أى من هذه الأسئلة . وكنت أجعلها تقف عند السؤال الذى يحيرها حتى تستطيع الإجابة عليه قبل أن نستأنف الحوار .

بعد انتهائنا من توضيح حقيقة مشاعرها ، قررت " كريس " بنفسها أن تتوقف عن الشعور بالخوف وتبدأ فى اتخاذ الإجراءات المناسبة

لنفسها أولا ، ثم الإجراءات المناسبة لأموالها . وقد وجدت أنها مضطرة إلى بيع ٧٥ بالمائة من الاستثمارات في برنامج معاشها الشخصي الآن . ولقد وصلت إلى هذا القرار من خلال استخدام مؤشر عامل الخوف (انظر صفحات ٧١ ـ ٧٥ وصفحة ٢١١) . ومن خلال بيع ٧٥ بالمائة مما كان فى حوزتها فى ذلك اليوم ، عرفت أنها سوف تكون بمأمن من الناحية المالية ، بغض النظر عما سيحدث لمقدار الـ ٢٥ بالمائة التى ظلت مستثمرة فى سوق الأسهم . كما أدركت أنها لو استثمرت الـ ٧٥ بالمائة فى السندات التى تعطى عائد ٥ بالمائة ـ طالما أن لا شىء سيحدث لهذه السندات ـ فسوف تكون بخير .

بمجرد أن قامت باتخاذ هذا القرار ، قمنا بعمل اجتماع عبر الهاتف مع " جولز " سمسار " إيمى " و " كريس " وأخبرناه بقراراتها . لم يحاول " جولز " إقناعها بعدم القيام بهذا ، ولكنه اتفق معها على طول الخط . أعرف أن هذا لم يكن سهلاً بالنسبة له ـ لديه شخصان على التليفون لديهما نفس الأسهم ، إحداهما تريد أن تبيع ، فى حين تريد الأخرى أن تظل مستثمرة . أعتقد أن هذا يوضح المغزى من هذا القانون . فى حين كان قرار " كريس " هو الشىء المناسب لها ، كانت إيمى تفكر فى شراء المزيد من الأسهم ـ نفس الأسهم ، لكن لأشخاص مختلفين ، بتحركات مختلفة ونتائج مختلفة . أنصتنا جميعا بينما كانت " كريس " و " جولز " يقرران معاً أى الأسهم سيكون من الأفضل بالنسبة لـ " كريس " أن تبيعها وأيها يجب أن تحتفظ به ، وما الأسهم الآمنة التى يجب أن تشتريها لتحل محل هذه الأسهم فى برنامج معاشها الشخصى ، والسبب فى ذلك .

لاحظ أن " كريس " لم تقم ببيع أسهمها بشكل أعمى . لذلك ، فعندما تبدأ فى وضع هذا القانون موضع التنفيذ فى حياتك الخاصة ، أريدك أن تتخذ نفس العملية التى انتهجتها " كريس " بكل حرص .

لنفسها أولا ، ثم الإجراءات المناسبة لأموالها . وقد وجدت أنها مضطرة إلى بيع ٧٥ بالمائة من الاستثمارات فى برنامج معاشها الشخصى الآن . ولقد وصلت إلى هذا القرار من خلال استخدام مؤشر عامل الخوف (انظر صفحات ٧١ ـ ٧٥ وصفحة ٢١١) . ومن خلال بيع ٧٥ بالمائة مما كان فى حوزتها فى ذلك اليوم ، عرفت أنها سوف تكون بمأمن من الناحية المالية ، بغض النظر عما سيحدث لمقدار الـ ٢٥ بالمائة التى ظلت مستثمرة فى سوق الأسهم . كما أدركت أنها لو استثمرت الـ ٧٥ بالمائة فى السندات التى تعطى عائد ٥ بالمائة ـ طالما أن لا شىء سيحدث لهذه السندات ـ فسوف تكون بخير .

بمجرد أن قامت باتخاذ هذا القرار ، قمنا بعمل اجتماع عبر الهاتف مع " جولز " سمسار " إيمى " و " كريس " وأخبرناه بقراراتها . لم يحاول " جولز " إقناعها بعدم القيام بهذا ، ولكنه اتفق معها على طول الخط . أعرف أن هذا لم يكن سهلاً بالنسبة له ـ لديه شخصان على التليفون لديهما نفس الأسهم ، إحداهما تريد أن تبيع ، فى حين تريد الأخرى أن تظل مستثمرة . أعتقد أن هذا يوضح المغزى من هذا القانون . فى حين كان قرار " كريس " هو الشىء المناسب لها ، كانت إيمى تفكر فى شراء المزيد من الأسهم . نفس الأسهم ، لكن لأشخاص مختلفين ، بتحركات مختلفة ونتائج مختلفة . أنصتنا جميعا بينما كانت " كريس " و " جولز " يقرران معاً أى الأسهم سيكون من الأفضل بالنسبة لـ " كريس " أن تبيعها وأيها يجب أن تحتفظ به ، وما الأسهم الآمنة التى يجب أن تشتريها لتحل محل هذه الأسهم فى برنامج معاشها الشخصى ، والسبب فى ذلك .

لاحظ أن " كريس " لم تقم ببيع أسهمها بشكل أعمى . لذلك ، فعندما تبدأ فى وضع هذا القانون موضع التنفيذ فى حياتك الخاصة ، أريدك أن تتخذ نفس العملية التى انتهجتها " كريس " بكل حرص .

أولاً : كانت مضطرة إلى أن تنظر بالفعل إلى ما كان مناسباً لها واضعة فى الاعتبار من هى ، وما كانت تشعر به ، وما تحتاجه فى تلك اللحظة . لقد اهتمت بنفسها من الناحية العاطفية من خلال استخدام مؤشر معامل الخوف لتقرر مقدار ما كانت تحتاج إليه لتشعر بالأمان حتى لا تفقد أعصابها بعد اليوم . عندئذ فقط قامت بتنفيذ قرارها ، وصارت قادرة على عمل ما كان مناسبا لأموالها من خلال الحصول على بعض النصائح الجادة من " جولز " .

عندما يتعلق الأمر بالمال ، فالوالدان أولاً - ثم الأطفال

عندما تبدأ بالفعل فى تعلم ما هو مناسب لك ، وخاصة إذا كنت أمًّا أو أبًا ، فإنه فى بعض الأحيان لا تهتم بنفسك . فأنا وأنت نعرف أن الوالدين سوف يفعلان أى شىء من أجل أطفالهما حتى إذا كان هذا الفعل لا يناسبهما . لكني أعلم جيداً أنه حتى لو كنت والداً ، فسيكون عليك الاهتمام بنفسك أولاً . وقد تبدو هذه الفكرة غريبة ، إلا أنها مفيدة لك ولأطفالك . وهناك عبارة مشهورة تلخص هذه الفكرة التى تذيعها شركات الطيران قبل كل رحلة : " فى حالة الطوارئ ، سوف تهبط أقنعة الأكسجين من المقصورة التى فوقك . ضع قناعك أولاً ، ثم ضع القناع لطفلك . " عليك أن تعتنى بنفسك أولاً ، وبهذه الطريقة ستكون قادراً على العناية بطفلك .

أحد الأسئلة التى تطرح علىّ كثيراً جداً هو سؤال مثل هذا الذى سألتنى إياه سيدة فى إحدى المحاضرات منذ فترة قصيرة :
" سوزى " ، أنا أم معيلة وأشعر بالذنب لأننى لم أبدأ فى الادخار

للتعليم الجامعى لابنتى التى تبلغ من العمر ثمانى سنوات . كيف أفعل هذا ؟ " . وإليك ما استفسرت عنه منها فى المقابل :

- هل سددت كل ديون بطاقات لائتمان ؟ لا
- هل لديك أموال مدخرة لتقاعدك ؟ لا
- هل لديك صندوق طوارئ فى حالة تركك لعملك ؟ لا
- هل لديك التأمين المناسب فى حالة حدوث مكروه لك ؟ لا

تشعر هذه السيدة بالذنب والخجل لأنها لم تبدأ فى الادخار لتعليم طفلتها ، لكنها لا تقول شيئاً عن المخاوف التى لديها عن حياتها الخاصة .

القيام بالاختيار الخطأ

مع ارتفاع تكاليف التعليم اليوم - ليس فقط الجامعى ولكن أيضا المدارس الخاصة أيضاً - يصبح من المستحيل بالنسبة للآباء تحمل مصروفات التعليم إلا إذا حصل أطفالهم على منح دراسية أو كانوا على استعداد لأخذ قروض الطلاب ، وأنا أعلم أنك لا تريد لأبنائك أن يبدأوا حياتهم وهم مكبلون بالديون . ولكن أريدك أن تنصت إلىّ فى هذا : لا ترهن منزلك أو تأخذ أموالاً من حسابات التوفير الخاصة بك حتى لا يضطر أبناؤك لبدء حياتهم الدراسية الجامعية وهم مدينون . يجب ألا تتسرع وترتكب أخطاءً تدمر حياتك المالية لمجرد إرسالهم إلى الجامعة . إن هذا خطأ كبير ويعد انتهاكاً مباشراً للقانون رقم ٣ .

الدرس المستفاد من قصة " مايا "

الجهل ليس نعمة ، كما أنه ليس جيداً من الناحية المالية على المدى البعيد

دعني أحكِ لك قصة عما يمكن أن يحدث إذا لم تطع قانون الاهتمام بنفسك أولا . تدور هذه القصة حول التكاليف الباهظة للتعليم الجامعي في الولايات المتحدة الأمريكية ، حيث إن التعليم الجامعي الخاص لمدة أربع سنوات يمكن أن يكلف ما يعادل أكثر من ٨٠٠٠٠ جنيه استرليني . في حين أن التعليم الجامعي في المملكة المتحدة لا يسبب حاليا مثل هذا الاستنزاف المالي للوالدين (ولأطفالهم) ، إلا أن هذه القصة هامة جداً ليقرأها الجميع . لا ترتبط هذه القصة بدرجة كبيرة بتكاليف التعليم في الجامعة بل ترتبط بوضع الأولويات المناسبة لك ولأموالك . استمع إلى قصة " مايا " :

" كنت سعيدة جداً عندما أخبرتني والدتي أنني أستطيع الذهاب إلى جامعة " جوليارد " وليس على أن أقلق بشأن المال . قالت : " لقد أخبرتك دائما أننا سندفع مقابل تعليمك ، وسوف نفعل . " لم أستطع الانتظار للاتصال بجميع أصدقائي لأخبرهم أنني سوف أذهب لجامعة أحلامي . تعد جامعة " جوليارد " جامعة مميزة في مدينة " نيويورك " حيث يجب أن تكون عازفاً موسيقياً أو مؤدياً جيداً للالتحاق بها . والمنافسة على الأماكن الشاغرة بها شرسة . لم أكن أبدا متأكدة أن والدىّ يمكنهما بالفعل تحمل مصاريف جامعة مثل هذه . لم يكن لدىّ مانع من أخذ قروض طلبه لأنني أعرف أن هذه الطريقة التي كان الكثير من الناس يستطيعون بها دفع مصروفات الجامعة ، ولكن

عندما ناقشت الأمر مع والدتي ، كانت تسألني : " هل سيكون أصدقاؤك الآخرون مضطرين إلى أخذ قروض خاصة بالطلبة ؟ " وعندما كنت أقول لا ، كانت تقول : " حسنا ، وأنت أيضا . انتهى الأمر " .

كنت دائما أشعر بأننا لا نملك الكثير من المال مثل كثير من الأطفال الذين كنت أذهب معهم إلى المدرسة ، ولكن لا أحد في الأسرة تحدث أبدا عن هذا ؛ عن المال . وعلى الرغم من أن أمي كانت تقول دائما إنهم سوف يدفعون مصروفات الجامعة لي ، إلا أن " جوليارد " كانت جامعة خاصة تصل تكلفتها إلى حوالي ٢٥٠٠٠ دولار سنويا بالإضافة إلى المصروفات العامة للعيش في مدينة نيويورك . لذلك ، فعندما قالوا إنه لا توجد مشكلة ، افترضت أنهما لابد أنهما يعرفان ما يفعلانه ، ولكنني لم أستطع أن أصدق الأمر حتى وصل خطاب القبول ، ومازالت أمي تقول إنني أستطيع الذهاب .

استأجرت شقة في " مانهاتن " مع بعض الأصدقاء وذهبت معهم لشراء الأثاث والمؤن ، وكذلك الملابس الرائعة التي أردت أن يراني الناس بها . حملت تكلفة كل ذلك على بطاقة ائتمان والدتي . أعتقد أنه كان يجب عليّ أن ألاحظ أن هناك خطأً ما ، لأنه في كل مرة كانت والدتي تعطيني إحدى بطاقات الائتمان لأستخدمها ، تكون البطاقة جديدة تماماً .

عندما حان الوقت ، واجتزت عامي الأول في الجامعة ، اعتقدت أن كل شيء على ما يرام . مرت سنوات الدراسة سريعا بالنسبة لي ، وأحببت كل شيء في نيويورك والجامعة . كنا نقترب من التخرج . وبينما كنت أتحدث مع والدتي عما سوف

نفعله للاحتفال ،لم تكن تريد بالفعل التحدث معى حول هذا الأمر . وفى كل مرة كنا نتحدث كانت تبدو متوترة أكثر ، كما لو أننى ارتكبت أحد الأخطاء . كانت أيضا تصرخ كثيراً إلا أنها لم تخبرنى أبدا عن السبب . عندما جاء والدى لزيارتى فى " نيويورك " ، كان يطلب منى ألا أقلق بشأن والدتى ، وأنها فقط كانت تمر بفترة عصيبة .

لم أعرف فى النهاية أن هناك خطأً ما إلا عندما جاء والداى لحفل التخرج . قضينا أروع يوم ، وكنت فخورة للذهاب إلى المنصة وتسلم شهادتى . خرجنا فى تلك الليلة لتناول العشاء مع حوالى ١٥ من أصدقائى وآبائهم ودفع والدى الفاتورة . فى اليوم التالى كنا نجلس على العشب فى " سنترال بارك " وسألتنى والدتى إذا كنت سوف أعود إلى " نيوجرسى " وأعمل خلال الصيف كما أفعل دائماً . أخبرتها أننى فى الحقيقة قررت منذ أيام قليلة أن أظل فى " نيويورك " لبضعة أيام مع بعض الأصدقاء . وما أن نطقت بهذه الكلمات حتى خيل إلىّ أن الحرب العالمية الثالثة قد اندلعت ؛ فقد انفجرت فىّ أمى صائحة : " ماذا تعنين بأنك سوف تخرجين مع أصدقائك ؟ هل تعتقدين أن والدك وأنا ورطنا أنفسنا فى مثل هذا النوع من الديون حتى تتمكنى من الخروج مع أصدقائك ؟ " قلت : " أماه ، ما الذى تتحدثين عنه ؟ " كانت لا تزال غاضبة لدرجة أنها لم تستطع أن تسمع كلمة مما كنت أقوله . استمرت فى الحديث عن كيف أننى ابنة ناكرة للجميل ، ثم انفجرت باكية . نظرت أنا ووالدى إليها فى دهشة وهى فى نوبة غضب ، وقالت إنها سوف تقابلنا فى شقتى .

فـى طريق العودة ، لم نتبادل أنا ووالدىَّ أى كلمة . بعد ساعة تقريبا عـادا إلى منزلهما وتركانى وحدى . يا لها من طريقة لإنهاء أربعة أعوام رائعة فى الجامعة .

بعد أن غـادرا ، اتصلت بإحـدى صديقاتى فـى مدينتى الأم لأخبرها بما حدث فقالت : " هل هذا هو السبب فى وجود لافتة " للبيع " علـى منـزلكم ؟ " قلـت لهـا : " مـاذا ؟ ! . قالـت : " نعم هذه اللافتة معلقه منذ حوالى ثلاثة أسابيع . " أغلقت الخط معها واتصلت بـوالدىَّ ، ولكنهما لم يكونا قد وصلا إلى المنزل بعد ، لذلك تركت لهما رسالة للاتصال بى . فى اليوم التالى اتصلت لتقول إنها آسفة ولم تكن تقصد أن تفسد يومى . ولكنى قلت لها : " من فضلك تحدثى معى بصراحة ، ما المشكلة ؟ لماذا تنويان بيع المنزل ؟ " سألتنى عمن أخبرنى بهذا ، عندما لم أجبها قالت : " اسمعى ، إليك القصة " . عندئذ تدفق الكلام خارجاً من فمها .

والدة " مايا "

منذ سنوات كنا نعيش فى حال جيد جداً ، كان والدك يكسب الكثير من المال ، ادخرنا مبلغا جيداً ، وكان كل شىء يبدو على ما يرام . عندما انتقلنا إلى المنزل الجديد ، اعتقدنا أننا سنبدأ فى كسب المزيد من المال بحيث نستطيع تحمل تكلفة هذا المنزل بالإضافة إلى المنزل الذى نقضى فيه عطلاتنا ، والذى لا نزال نملكه . لكن هذا لم يحدث .

بدأ عمل والدك فى التعثر ، لذلك بدأنا فى استهلاك مدخراتنا . كنت أنت أهم شىء فى العالم بالنسبة لنا ، وأردنا أن نعطيك أفضل ما لدينا . لذلك فعلنا ، وكنا نعتقد دائما

أن الأمور سوف تتغير لصالحنا . ظللنا ننفق المال كما لو كان كل شيء على ما يرام ، ولكن الحال لم يتغير أبداً . هل تتذكرين كيف حاولنا بيع المنزل الذى نقضى فيه عطلاتنا ؟ وكيف بدأت فى إعطاء دروس فى الرسم ؟ كان هذا لأننا لم يعد لدينا أية مصادر باقية للمال . كنت أحاول قدر جهدى تغيير الأمور ، لكن بعد مرور عشر سنوات لم يعد باستطاعتى فعل ذلك .

وقعت أنا ووالدك فى مشاكل مالية خطيرة . علينا ما يزيد على ٧٠٠٠٠ دولار ديوناً لبطاقات الائتمان . لقد اقترضنا كل شيء استطعنا اقتراضه على مدار السنين من والِدَىْ والِدِك . علينا ثلاثة أشهر متأخرة من مدفوعات الرهن العقارى . لقد تعطلت سيارتنا وليس لدينا المال لإصلاحها . كما وصلنا للحد الاقصى فى بطاقات الائتمان ولم نستطع حتى سداد الحد الأدنى لمعظم البطاقات . لم نبع منزل العطلات بعد ، ولقد أخذنا قروضا بضمانه وبضمان المنزل الذى نعيش فيه ولا نستطيع سداد ديون قرض أى من المنزلين . جاءتنا الآن فاتورة ضرائب تقول إننا مدينون بضرائب متأخرة مع جزاءات ، تتجاوز هذه الفاتورة ١٠٠٠٠٠ دولار .

إن والدك لا يعمل منذ خمس سنوات تقريباً ، لكنه اضطر فى النهاية لقبول وظيفة تعطى ٨ دولارات فى الساعة فى شركة تحصيل . علينا فواتير بمبلغ ١٧٠٠٠ دولار شهرياً بسبب جميع هؤلاء الدائنين الذين ندين لهم بالمال . وكل ما نحصل عليه هو حوالى ٢٥٠٠ دولار فى الشهر . نحن على وشك أن نفقد هذا المنزل ومنزل العطلات ، وليس لدينا شيء على الإطلاق للاعتماد عليه . لذلك ، ونحن فى الخمسين من العمر وفى مثل هذا

المأزق ، فليس أمامنا خيار إلا أن نعرض هذا المنزل للبيع ليعطينا بعض المال لنعيش به . ولقد وجدنا شقة صغيرة بها غرفة نوم واحدة نستطيع أن نشتريها عندما يباع منزلنا .

بعد أن سمعت " مايا " هذه القصة المروعة عن الحالة المالية الخاصة بوالديها ، شعرت بالفزع من كل هذه المبالغ التى أنفقاها عليها ـ على الأقل ٢٠٠٠٠٠ دولار للجامعة ومبلغاً كبيراً من المال أيضاً لمصاريف المدرسة الثانوية الخاصة . وعلى رأس كل هذا ، كانت تذهب فى رحلات مع الأصدقاء وتشترى الملابس التى لم تكن بالفعل فى حاجة إليها وأنفقت الكثير ـ واضعة جميع هذه المصروفات على بطاقات الائتمان الخاصة بوالديها . لقد شعرت بأنها كانت السبب الرئيسى فى خسارة والديها لكل شىء . لقد كان من الأفضل لها أن تبحث عن مصادر تمويل بعيداً عن ملكية المنزل ، وتحصل على قروض للطلاب . وربما كان عليها أن تفكر مرتين قبل الذهاب إلى جامعة " جوليارد " للحصول على شهادتها لو أنها كانت تعرف الموقف المالى الحقيقى لوالديها . لقد شعرت بأنها خُدعت ، حيث اكتشفت أنه لم يكن لديهما ثقة فيها لإخبارها بحقيقة موقفهم المالى . ولكنها ـ فى الأساس ـ شعرت بأنها غبية لأنها لم ترَ جميع علامات التحذير المالية التى بدت واضحة عندما أعادت التفكير فيها .

شىء معتاد حقاً

أنا متأكدة أنك أثناء قراءتك لقصة " مايا " ، كنت تتساءل هل يمكن لكل هذا أن يحدث لزوجين فقط . فى الحقيقة ـ ومع أن جميع الأسماء

والأماكن مختلفة ـ فإن جميع القصص الواردة فى هذا الكتاب ـ بما فيها قصة " مايا " ـ هى قصص حقيقية . يكشف هذا الكتاب الدروس التى نتعلمها فى الحياة . ويبدو أن المال دائماً ما يعلمنا دروساً قيمة . إن موقف " مايا " موقف معتاد . فوالديها ـ والعديد من الأمهات والآباء الآخرين فى جميع أنحاء العالم ـ يعيشون فى ظل انتهاك مباشر لجميع قوانين المال وخاصة القانون رقم ٣ .

كيف تعتنى بنفسك وبأطفالك ؟

كما لاحظت : عندما تنتهك قانوناً واحداً فإنك عادة ما تنتهك جميع القوانين . دعنا نلقِ نظرة على هذه القوانين الثلاثة أولاً ، على سبيل المثال :

- لم يخبر والدا " مايا " ابنتهم أو العالم من حولهم بحقيقة موقفهم المالى (القانون رقم ١) .
- كان والدا " مايا " ينفقان المال بصورة لا تتناسب مع ما يملكونه فعلياً فى الوقت الحاضر (القانون رقم ٢) .
- لم يكن والدا " مايا " يفعلان ما هو مناسب لهما على أى مستوى ، وظهر ذلك جلياً فى الجزء المتعلق بالمال (القانون رقم ٣) .

كيف كان الأمر سيختلف لو أن والدى " مايا " التزما بقوانين المال ؟ كانا سيختاران من البداية قول الحقيقة لـ " مايا " . كانا أيضا سيجهزان " مايا " لحقيقة أنها من المحتمل بدرجة كبيرة جداً أن تلتحق بإحدى المعاهد التى مدة دراستها عامان ، أو إحدى الجامعات الحكومية ،

أو أن تحصل على أحد قروض الطلاب بمعرفتها ، أو أن تحصل بالفعل على تقديرات رائعة تمكنها من الحصول على منحة - وإلا فلن يكون الالتحاق بالجامعة ممكناً . فى النهاية كان يمكنهم إخبار " مايا " بأنها سوف تكون مضطرة للحصول على وظيفة " عمل ليوم السبت " عندما تكون فى المدرسة الثانوية لأنهما يحتاجان منها أن تتولى دفع بعض مصاريفها .

هل تعتقد أنه لو أن والديها قد أشركاها فى أى من هذه الحقائق ، فهل كانت " مايا " ستفشل فى الحياة ؟ لا ، لم تكن لتفشل . كانت ستعيش حياتها بطريقة رائعة . ربما كانت ستصل إلى مكانة أعظم بكثير مما هى عليه الآن . فهى الآن مثقلة بالشعور بالذنب والارتباك الشديد الناتج عن سنوات الغضب المكبوت من والديها - وخاصة والدتها - على موقف اختار والداها وضع نفسيهما فيه .

نقطة الضعف المالية الحقيقية لديك

هل تعرف ما هى نقطة الضعف الحقيقية لوالدى " مايا " عندما كان الأمر يتعلق بأموالهما ؟ كنت نقطة الضعف أنهما لم يستطيعا القيام بالامرين معاً : الاهتمام بنفسيهما ، وإشباع رغبتهما فى مساعدة طفلتهما . لذلك ، قاما بإخراج نفسيهما من المعادلة . وربما لا يختلف والداى " مايا " عنك .

إن حقيقة أن العديد من الآباء لا يضعون سلامتهم المالية أولا هى مشكلة هائلة اليوم . لهذا السبب ، فإنه من الضرورى أن ننظر من قرب أكثر إلى الأسباب التى اختارها والدا " مايا " لوضع نفسيهما فى مخاطرة مالية . لم تكن تصرفاتهم هى تلك الصادرة عن أناس حمقاء أو أنانيين . كانت تصرفاتهم هى تصرفات الآباء الذين يحبون أطفالهم أكثر من حبهم

لأنفسهم والذين كانوا تحت همّ مشترك واسع الانتشار : أن الآباء يجب عليهم العناية بالمستقبل الكامل لأولادهم وليس إيجاد طريقة تتعاون بها الأسرة بأكملها للعمل من أجل مستقبلهم معاً .

المخاطرة المزدوجة

على الرغم من أنني أعرف أن هذا المفهوم قد يصعب عليك قبوله ، إلا أنني أريدك أن تفهم أنك لست فى حاجة إلى المخاطرة بمستقبلك المالى لكى تحمى سلامة طفلك ورفاهيته . هل تستطيع أيضاً أن تفهم أنه أحيانا عندما تعتقد أنك تضحى برفاهيتك لمساعدة شخص آخر ، على المدى الطويل - فربما تكون فى الحقيقة ، تضره أو تضرها ؟ على سبيل المثال ، لقد تألمت وتأذت " مايا " بدرجة كبيرة لأن والديها لم يضعاها محل ثقتهم ولم يسمحا لها بمساعدتهما .

لذلك ، إذا وجدت أنه يجب عليك أن تضغط على مواردك المالية لكى تكون قادراً على دفع مقابل تعليم أطفالك إليك بعض الأسئلة القليلة للتفكير فيها :

- هل قلت الحقيقة لأولادك عن موقفك المالى من البداية ؟
- هل أعددت أولادك لمشاركتك المسئولية فى تكاليف تعليمهم ؟
- هل فهموا أنه يجب عليهم أداء دورهم - ربما عن طريق الحصول على نتائج جيدة فى الامتحان والتفكير فى قروض ومنح الطلاب - بينما أنت تقوم بدورك الأساسى ؛ وهو التأكد من توفير الطعام والإقامة الآمنة والدفء والمأوى ؟
- هل أعطيتهم الفرصة لمعرفة مقدار حبك لهم وأنكم سوياً ستتمكنون من تحقيق ما يحتاجونه فى حياتهم ؟

إذا كانت الإجابة على أى من هذه الأسئلة هى (لا) ، فقد حان الوقت أن تتحاور مع أولادك ، وأن تبدأ فى عمل ما هو مناسب بالنسبة لك . إنهم لم يعودوا صغاراً عاجزين عن تحمل بعض المسئولية تجاه أنفسهم وتجاه مستقبلهم ، كما أنهم يعلمون يقيناً أنك ستكون متواجداً لهم كأب وشريك . ولم يفت الأوان لك أيضا أن تتولى المسئولية تجاه نفسك وتجاه مستقبلك .

أنا لا أقول إنه لا يجب عليك مساعدة أولادك لمواصلة تعليمهم . لكن وجهة نظرى هى أنك لا تستطيع القيام بذلك على حسابك ـ أعنى أنك لا تستطيع تدمير حياتك المالية الخاصة من أجل سداد ما لا تستطيع تحمله .

هل وصلت إليك وجهة نظرى ؟ يجب أن تتعلم العيش وفقا لهذا القانون . أن تفعل ما هو مناسب لك يعنى أن تضع نفسك وأولادك فى نفس المعادلة ، ولا تجعل نفسك أبدا عرضة للمخاطر من الناحية المالية . هذه المعادلة تعنى أن تشرح لأطفالك فى سن مبكرة مقدار ما تتكبده لتوفر لهم التعليم الملائم . وإذا كان أولادك على وشك الالتحاق بالجامعة فيجب أن تتحدث إليهم بصراحة وبتشرع ما يمكن عن كيفية قيامكم معاً باجتياز ذلك دون مصاعب كبيرة .

موارد مالية ، وليست أوهاماً

لقد قدم لنا المثال السابق الخاص بـ " مايا " مشكلة عويصة حدثت بسبب عدم تطبيق القانون رقم ٣ . والسؤال الآن هو : ما الذى تستطيع [illegible] القيام به الآن للعناية بنفسها أولاً ؟ لقد تحملت الذنب واللوم عن [illegible] على الرغم من أن ذلك لم يكن خطأها . لم تجبر " مايا "

والديها على تدمير نفسيهما من الناحية المالية ، ولكنها تريد أن تحاول أن تسدد لهما بعض ما دفعاه مقابل تعليمها .

تشعر " مايا " أيضا بالقلق حول كيفية حصولها على وظيفة كعازفة لمساعدة نفسها . وعلى الرغم من أنه يجب عليها أن تكسب المال بطريقة ما ، إلا أن هذا لا يعنى أنها مضطرة للتخلى عما هو مناسب لها على المدى الطويل . إن على " مايا " أن تتمسك بأحلامها الخاصة . وعليك أن تفعل ذلك أيضا ، لكن لا تعتبر أحلامك - هذه - أوهاماً وخيالات ، بل عليك باتخاذ خطوات عملية لجعلها واقعاً) .

ما الذى هو مناسب لـ " مايا " الآن ؟ إن أهم شيء بالنسبة لها هو أن تعتنى بمواردها المالية ، وذلك حتى تستطيع تحقيق أحلامها فى يوم من الأيام . يعنى هذا أنها فى حاجة إلى التأكد من أنها تقوم بتغطية المصروفات الأساسية ، وأن لديها من المال ما يكفى للعيش . باختصار ، هى فى حاجة إلى أن يكون لها دخل بصورة عاجلة . لذلك تحتاج " مايا " إلى الحصول على وظيفة ، حتى ولو لم تكن وظيفة أحلامها التى أعدت نفسها من أجلها . فمن الممكن أن تكون أى وظيفة فى البداية. حتى ولو بدأت بإحدى الوظائف المكتبية ، كما يمكن أن تقوم بالعزف ليلا فى النوادى بينما تبحث عن الفرصة التى ستجعلها تحقق حلمها كموسيقية .

إن القيام بما هو مناسب لك يتضمن أن تكون واقعياً . إن القيام بما هو مناسب لك يعنى معرفة احتياجاتك المالية الحقيقية ، وكيف تستطيع الوفاء بها فى المستقبل . إن القيام بما هو مناسب لك يعنى ألا تعيش أبدا فى الوهم ، بل وفقاً لمواردك المالية . إن القيام بما هو مناسب لك يعنى المحافظة على أحلامك حية إلى أن يأتى اليوم الذى تجد نفسك تحقق هذه الأحلام .

ولكـى تفعـل مـا هـو مناسـب لـك ، فأنـت فى حاجة إلى الخروج من ديون بطاقات الائتمان .

هل ديون بطاقات الائتمان مفيدة لك ؟

يـوجد لـدى عـدد هائـل من الناس ديون لبطاقات الائتمان . إذا كنت واحـداً مـنهم ، فإنـى أريـدك أن تعـرف أنـك لـست وحـدك ، فكـل من أتحـدث إلـيهم تقـريباً هـم فـى مـثل هـذا الموقف . وينطبق عليك القانون رقـم ٣ إذا كنت شابا وتبدأ حياتك للتو ، أو إذا كنت مديناً بأحد قروض الطـلاب الهائلـة ، أو إذا كـنت غارقًا فى الديون لدرجة أنك لا تستطيع سـداد الحـد الأدنـى المطلوب للاحتفاظ ببطاقات الائتمان ولا ترى مخرجا قـريباً مـن هـذا الأمر ، بل إن الأمر وصل بك إلى القلق بشأن سداد فاتورة الكهرباء .

قـبل أن أبدأ فى تحليل موقفك هذا ، أريدك أن تلقى نظرة على المثال التالى :

التصرف الذى يحقق التوازن

أنـت تـدخل أحـد المحـلات ، ويـوجد معطف رائع للبيع إلا أنك لا تـستطيع تحمـل ثمـنه ، لكـنه يـروقك وتجده مناسباً تماما لك . لذلك ، فإنـك سـتقوم بتحمـيل تكلفته على بطاقة الائتمان الخاصة بك وتعتقد أن مـسألة المـال سـوف تُحَـل بطريقة ما . تقول لنفسك : " تقول " سوزى " إننـى يجـب أن أفعـل مـا هـو مناسـب لى . لقد قالت " سوزى " إن هذا

تكون ! " ثم تقول لنفسك : " سوف يجعلنى هذا المعطف سعيداً بالفعل وسيرفع من معنوياتى ويعمل على تدفئتى " ، لذلك تشتريه .

اسمع ، فى الحقيقة هذا القانون يقول : " افعل ما هو مناسب لك " ولكنه يقول أيضا : " افعل ما هو مناسب لأموالك . " لذلك ، يعد موضوع المعطف هذا انتهاكا واضحاً لهذا القانون . إن ما هو مناسب لك سوف يكون فى الأجل الطويل مناسباً أيضا لأموالك . فى هذه الحالة ، يعد شراء المعطف خطأ بالنسبة لأموالك لأنك لا تستطيع تحمل ثمنه . كما أنه أيضا خطأ بالنسبة لك ، لأن أداء الشيء المناسب لنفسك لا يعنى إهدارك المال على شراء أشياء لا تحتاجها ، ولا أن يضعك أبدا تحت وطأة ديون استهلاكية لا ضرورة لها ، أو أن يتركك تدفع ثمن المعطف فترة طويلة حتى بعد أن تتوقف عن ارتدائه . إن النقطة الرئيسية فى هذا القانون هى أنك يجب أن تكون لك السيطرة على مواردك المالية . يجب أن تتناغم سلوكياتك مع أموالك .

فى الحقيقة ، كان السبب فى المقام الأول فى تورطك فى الدين هو من خلال انتهاك وخرق هذا القانون . إذا كنت تعرف من داخلك ما هو مناسب بالفعل لك ، لما أنفقت أموالاً لا تملكها . إذا كنت مديناً فإن الشيء الوحيد المناسب لك هو الخروج من الدين ـ الآن . إن بطاقات الائتمان عبودية ، ولن تستطيع أبدا الاحتفاظ بما لديك من مال إذا كنت تحت تلك العبودية . لا يصح أبداً أن تقع تحت نير تلك العبودية ـ كيف يُعقل أن تدخل بنفسك فى سجن دون أن تعرف موعد إطلاق سراحك ؟

الحقيقة هى أنه إذا طبقت هذا القانون وسألت نفسك : " هل هناك مشتريات أخرى مناسبة لى فى هذه اللحظة ؟ " وإذا كنت صريحا بالفعل مع نفسك ونظرت إلى ما لديك ، واضعاً فى اعتبارك أنك لا تريد المزيد من الديون ، وتريد أن تكون حراً ، فسوف تجد أن هذا القانون ينطبق

عليك وعلى أى إنسان فى أى موقف مالى مشابه . (سوف أدخل فى تفاصيل كثيرة حول التصرفات المالية التى تستطيع اتخاذها للخروج من الديون فى الفصل التالى ، والخاص بالقانون رقم ٤ وضمن الدليل فى نهاية الكتاب) .

خلق التوازن لنفسك

يمكن القول بأن القانون رقم ٣ يحقق التوازن لحياتك المالية . فمن ناحية ، يجب أن تقوم بتقييم الأشياء غير الملموسة مثل راحة البال والخوف والأمان والراحة . ومن ناحية أخرى ، يجب أن تقيم العناصر الملموسة : الاستثمارات الجديدة والمنزل الجديد والمزيد من الديون ، ثم تحاول خلق التوازن لنفسك .

إلا أن موازنة حياتك المالية - من خلال القيام بما هو مناسب لنفسك وكذلك ما هو مناسب لأموالك - ليس بالأمر الذى يسهل تحقيقه . أنت فى حاجة إلى أن تكون صريحاً جداً مع نفسك . وكما قلت فى بداية هذا الفصل ، لا توجد إجابة موحدة سليمة ، فهذا القانون شخصى للغاية . إن القرارات التى تتخذها فى كل مرة سوف تكون مختلفة ومتفردة تماماً .

وضع القانون موضع التنفيذ

والآن بعد أن رأينا بعض الأمثلة عن الحياة المالية لأناس آخرين ، السؤال هو : كيف تعرف ما إذا كنت تشعر بالراحة حيال أحد التصرفات المالية التى قد اتخذتها تجاه حياتك الخاصة ؟ إن معرفة ما يناسبك تعنى اختيار الشىء الذى سوف يخلق التناغم فى حياتك . إنه

اختيار ما سوف يحميك على المدى الطويل . سوف تعرف أنك وجدت ما هو مناسب لك ، لأنك سوف تشعر به . سوف تشعر بتوافق اختياراتك مع حياتك ومع أموالك .

وأهم الوسائل لمساعدتك فى اكتشاف مستوى الراحة والتوافق مع أحد التصرفات والقرارات المالية هى استخدام مؤشر معامل الخوف (والمذكور فى نهاية هذا الفصل) . لكن قبل أن تقوم بهذا ، أنت فى حاجة إلى القيام بتقدير واقعى لمبادئك وأهدافك الخاصة ونظرتك إلى أموالك .

الهدف من الحديث عن أموالك

من الضرورى جدا أن تفهم أن الهدف من كل هذا الحديث ليس مجرد تحقيق المزيد من المال . فعلى سبيل المثال ، عندما اتصلت بـ " كريس " وتحدثت معها حول القلق المتعلق بأموالها ، كان السوق فى ارتفاع لمدة سبعة أسابيع متوالية ، وكانت قد بدأت فى تحقيق المزيد من المال (على الورق بأى حال من الأحوال) ، إلا أنها لو كانت قد تمسكت بهذه الأسهم ، فإنها كانت ستواصل العيش فى تعاسة مستمرة بسبب القلق الذى كانت تشعر به . لم يكن الأمر أنها على حق و " إيمى " على خطأ . إن إيجاد الفعل المناسب لك لا يعنى أن الآخرين الذين لا يفعلونه على خطأ . فكما قلنا إنه أمر شخصى للغاية .

أعتقد أن هدف المال هو أن يجعلك تشعر بأمان أكثر ، أن يمنحك المزيد من الحرية ، أن يمنحك الفرصة لكى يكون لديك السيطرة على حياتك . وهذا بالضبط ما بدأ يحدث لـ " كريس " بمجرد أن باعت أسهمها . لذلك ، فإن ما تحتاج إلى معرفته هو : " ما الذى يجعلك آمناً ؟ " و " ما الذى يجعلك غير آمن ؟ "

تدريب لك

اضطرت " كريس " إلى الإجابة عن بعض الأسئلة الصعبة عن نفسها وعن علاقتها بأموالها حتى تستطيع أن تكون على بينة بالأفعال التى تحتاج إلى القيام بشأن أموالها . وأنت كذلك أيضا . وبالتالى ، سواء هنا أم فى الدليل ، ابدأ فى سؤال نفسك الأسئلة التالية :

- ما الذى يجعلك تشعر بالأمان من الناحية المالية ؟
- ما الذى يجعلك سعيداً عندما تفكر فى مواردك المالية ؟
- ما الذى يجعلك تخاف على مستقبلك وعلى أموالك ؟
- ما أكبر خوف مالى لديك ؟

إذا اعتقدت أن المال أكثر قوة من عواطفك ، فأنت بذلك تخدع نفسك . من الضرورى أن تجد الإجابات على هذه الأسئلة . لذلك ، تأكد من الإجابة عنها بكل صدق ، وبوضوح ، وبصورة وافية . أجب عن السؤال كاملاً قبل الانتقال إلى السؤال التالى ، كما جعلت " كريس " تفعل .

من الواضح أن استثمار أموالك يتطلب منا بحثاً أكثر من هذا ، سوف نتعامل مع هذا الموضوع فى الفصل التالى . ولكن هذا هو حين تعرف يجب أن تقوم به لكى تظل متماشياً مع القانون رقم ٣ . أنت فى حاجة إلى معرفة المبادئ الأساسية التى من خلالها تستطيع أن تعيش حياتك ، المبادئ المناسبة لك . وإلا ، لن تكون فى توافق مع القانون رقم (٣) ولن تفعل ما هو مناسب لك وتنجح

فلننتهِ من حيث بدأنا

بدأنا هذا الفصل بنظرة للوراء إلى بعض الخسائر الشخصية التى نتجت عن مأساة ١١ سبتمبر . فى ذلك الوقت ، وفى الشهور التى تلت ذلك ، ألقيت أحاديث كثيرة ، فى البرنامج تلو البرنامج ، فى التلفاز وفى الرسائل البريدية الالكترونية وفى الإذاعة ، تحدثت عن مدى أهمية القيام بما هو مناسب لأنفسنا ولأحبائنا .

هل أنت واحد من هؤلاء الناس الذين وَعَدوا ـ بعد هذه الهجمات ـ بأنهم سوف يعتنون بأنفسهم ، وسوف يقومون بعمل فحوصات طبية لأنفسهم ، وسوف يعتنون بمن يحبونهم ، وسوف يقضون المزيد من الوقت مع أولادهم ، وسوف يضعون مبالغ مناسبة من أجل التأمين على الحياة، وسوف يقومون بعمل ، أو تعديل ، وصيتهم ، وسوف يقومون بترتيب مستنداتهم ـ تذكر أنك أخبرتنى أنك سوف تضع هذا القانون موضع التنفيذ فى حياتك ، وأنك ستجعل أفعالك تتماشى معه تماماً .

ولكن ما يحطم فؤادى ونحن بعد سنوات من هجمات ١١ سبتمبر ، ترى هل فعلت ما قلت أنك سوف تفعله ؟ أشك فى ذلك ، لم تفعل . ما الذى يمنعك ؟ الإجابة على هذا السؤال هى : أنت الذى تمنع نفسك . لذلك أطلب منك ثانية ، من فضلك لا تتجاهل دروس الحياة التى تعلمتها من هذا القانون . أطلب منك أن تفعل ما يناسبك وما يناسب مَنْ حولك ، ويُفضّل لو بدأت فى هذا من اليوم .

الدروس المستفادة من القانون رقم ٣

افعل ما يناسبك قبل أن تفعل ما يناسب أموالك

- من الضرورى أن تضع نفسك فى مقدمة الأولويات عندما يرتبط الأمر باتخاذ قراراتك المالية .
- إن الهدف من وراء امتلاك المال ليس فقط تحقيق المزيد من المال . إن الهدف من المال هو أن يجعلك تشعر بمزيد من الأمان ويمنحك المزيد من الحرية ويعطيك الفرصة لمزيد من السيطرة على حياتك .
- والمغزى الأساسى من هذا القانون هو أن المال ما هو إلا مرآة ، عندما تفعل ما هو مناسب لك ، فإن هذا يظهر فى أموالك . وعندما لا تفعل ما هو مناسب لك ، فإنه يظهر أيضا فى أموالك .
- على مدى مشوار حياتك ، سوف تقابل العديد من الناس المختلفين وسوف تتغير شخصيتك كثيراً .
- يجب ألا تنسى أبداً : حياتك هى أهم الأشياء فى هذا العالم . وأن أموال العالم كلها لا تساوى لك شيئاً إذا لم تكن فى صحة جيدة لكى تستمتع بها .
- لكل شخص مجموعته الخاصة من الأولويات المالية والتى تكون مناسبة له أو لها فقط . وكما أن بصمات أصابعك تختلف عن بصمات أصابع أى شخص فى هذا العالم ، تختلف كذلك حياتك المالية وقراراتك عن قرارات أى شخص آخر . لا تنس أن لكل فرد حياة متميزة خاصة به .
- عندما تتوقف عن مقارنة نفسك بالآخرين ، تستطيع أن تتفهم نفسك والآخرين بصورة أكثر سهولة . وبمجرد أن تتفهم نفسك ، ستقدر على اتخاذ قرارات خاصة بأموالك تعتمد على حقيقة شخصيتك ، حاجتك إلى الأمان ، مقدار تحملك للخوف والمخاطر ، مقدار القلق الذى تعانيه ، تفاؤلك وتشاؤمك .

- إن القيام بما يناسبك يعد أمر سهلاً بمجرد أن تتفهم شخصيتك . ولكن إذا لم تتفهم احتياجاتك جيداً ، فإن فعل ما تفعله بأموالك لن يناسبك أبداً .

دروس للآباء

- لا تقم برهن منزلك أو أخذ أموال من حسابات التوفير الخاصة بك لمساعدة أولادك على إنهاء التعليم الجامعى وبدء حياة بلا ديون . يجب ألا تفعل أى شىء لإرسالهم إلى الجامعة إذا كان هذا يعنى تدمير مواردك المالية .
- لم يعد الأولاد صغاراً بحيث يعجزون عن تحمل بعض المسئولية تجاه أنفسهم وتجاه مستقبلهم ، كما أنهم سيعلمون دوماً أنك سوف تكون معهم كأب وشريك .
- إن فعل ما هو مناسب بالنسبة لك يعنى أن تدخل نفسك وأطفالك فى المعادلة . لا تفعل أى شىء يعرضك أو يعرض أطفالك للمخاطر من الناحية المالية .

وضع القانون رقم ٣ موضع التنفيذ
استخدام مؤشر معامل الخوف

قلت فى المقدمة إننى سوف أعلمك كيفية كبح جماح خوفك على المال . عندما يصاب الإنسان بالخوف يمكن أن يفقد السيطرة على تصرفاته . يمكن أن يصيبك الخوف بالعجز عن اتخاذ أى إجراء .

وخاصة الإجراء السليم . إن طريقة التحكم فى الخوف هى أن تواجهه مباشرة وتتخذ إجراءًا عقلانيا تجاهه . لا ينبغى أن تتجاهل مخاوفك ، بل أن تتعامل معها بعقلانية . لذلك ، يعد مؤشر معامل الخوف هذا هو أحد أدوات التحكم في الخوف وخاصة عند التعامل مع أموالك .

من الآن فصاعداً ، عندما تكون بصدد الإقدام على أحد التصرفات الهامة الخاصة بأموالك مثل الاستثمار فى سوق الأسهم أو بيع الاستثمارات التى لديك وتشعر بالتردد حيال ما سوف تفعله ، فإنى أريدك أن تستخدم هذا المؤشر . فيما يلى طريقة عمل المؤشر .

الاستثمارات الحالية

١. خذ ورقة واكتب فيها الأرقام من ١ إلى ٥ أفقيا مثل هذا (أو استخدم الرسم البيانى فى صفحة ٢٨٣ من الدليل)

١ ٢ ٣ ٤ ٥

تمثل هذه الأرقام مؤشر الخوف الخاص بك

٢. اكتب فى أحد الأعمدة اسم كل استثمار تملكه الآن على حدة . (تذكر أن هذا المؤشر لا يقتصر فقط على الاستثمارات التى تكون فى شكل ممتلكات أو أسهمًا أو صناديق استثمار أو سندات ، ولكن يمكن أن يستخدم أيضا لكافة وثائق التأمين وأية عمليات مشتريات رئيسية) .

٣. اسأل نفسك السؤال التالى عن كل نوع من الاستثمارات والأصول .

٤. على مؤشر من ١ إلى ٥ مع اعتبار الرقم (١) يعبر عن انعدام الخوف . والرقم (٥) يعبر عن أعلى درجات الخوف ، **كيف تشعر حيال كل استثمار تملكه حالياً ؟** اكتب الرقم المناسب بجوار الاستثمار موضع السؤال .

٥. إذا كنت متردداً أى الأرقام تختار ، فاستخدم هذه القائمة كمرشد :

مفتاح مؤشر معامل الخوف

ضع دائرة حول هذا الرقم فى القائمة الخاصة بك	إذا شعرت بهذا الشعور حيال هذا الاستثمار
١	تشعر بالارتياح التام تجاهه ، فلا توجد مشكلة من أى نوع .
٢	تشعر بالارتياح لكنك غير متأكد تماماً من احتياجاتك له .
٣	لست متأكدًا من حقيقة شعورك تجاهه وتشعر بالارتباك ولا تعلم ما يجب أن تفعله .
٤	تشعر بالضيق من هذا الاستثمار معظم الوقت ، والأنباء التى تأتيك عنه سيئة فى أغلب الأحيان .
٥	هذا الاستثمار يقلقك ويخيفك حتى النخاع ، لا تستطيع تحمل فتح المظروف الذى يتضمن معلومات عنه ، تستيقظ فى منتصف الليل لتجد نفسك تفكر فيه ، أو تجد نفسك تفكر فيه حتى عند مشاهدتك أحد الأفلام .

٦. افعل هذا مع جميع استثماراتك .

والآن انظر إلى القائمة التى لديك . إذا كنت تحاول أن تقرر ما إذا كان يجب عليك الاحتفاظ بأحد تلك الاستثمارات أو بيعه ، انظر إلى الرقم الذى وصفته إلى جواره ، فسيرشدك مؤشر معامل الخوف إلى ما يجب أن تفعله :

كيف تقوم باستثمار جديد

إذا وضعت دائرة حول	الإجراء الذى تتخذه بالنسبة لهذا الاستثمار هو :
١	**الاحتفاظ به كله**
٢	**بيع ٢٥ بالمئة**
٣	**بيع ٥٠ بالمئة**
٤	**بيع ٧٥ بالمئة**
٥	**بيع ذلك الاستثمار بأكمله**

افعل نفس الشىء مع أى استثمار جديد أو مشتريات تفكر فى القيام بها .

إذا كنت تستخدم هذا المؤشر لتحديد ما إذا كان يجب الدخول فى أحد الاستثمارات ، فيجب أن تتذكر : تستطيع أيضا التحرك بحرص نحو أحد الاستثمارات بمرور الوقت . من أحد الأخطاء الكبيرة التى نميل إلى ارتكابها تجاه أموالنا هو أننا نصبح إما مستثمرين بالكامل ، وإما غير مستثمرين بالمرة . (سوف نتحدث أكثر عن هذا فى القانون رقم ٤ .) إننا نميل إما إلى شراء كل شىء في الحال وإما إلى بيع كل شىء فى الحال . لكنك فى الحقيقة لست مضطرا للتصرف بهذه الطريقة .

وإذا استخدمت مؤشر معامل الخوف لشراء أحد الاستثمارات ، فإليك **طريقة عمل المؤشر :**

١. حدد الاستثمار ومبلغ المال الذى تفكر فى الاستثمار فيه . لنفرض - على سبيل المثال - أن مستشارك المالى اتصل بك وأخبرك عن أحد صناديق الاستثمار الرائعة . (من فضلك استخدم أى مبلغ من المال فى المثال التالى .) لنفرض أن ١٠٠٠٠ جنيه استرلينى من أموالك كانت ترقد فى سلام فى أحد صناديق سوق النقد ولكن - لأن معدلات الفائدة

متدنـية جـداً على صناديق سوق النقد ـ يقترح عليك أحد الأشخاص أن تأخـذ هـذا المال وتـستثمر مـبلغ الـ ١٠٠٠٠ جنـيه استرلينى فى سوق الأسـهم مـن خـلال أحـد صـناديق الأسـهم الجيدة . يبدوا الأمر جيداً ، لكـنك غـير مـتأكد بالـضبط أن هـذا هو ما تريد القيام به بأموالك . على الـرغم مـن أنـك مـتردد ، فإنـك تقـول لنفـسك : لابد أنه يعرف ما هو مفـيد لـصالح أمـوالك . هـل هـذا صـحيح ؟ ربما تعرف ، ولكن ربما لا تعـرف . وكمـا يقـول القانـون رقـم ٣ ، فـإن كـل مـا يهـم هو ما يكون مناسـباً لـك أنـت . كـيف يجعلـك تـشعر ؟ إذا استثمرت وبدأت تشعر بالخـوف الـشديد لدرجة أنك لا تنام ، فإنك فى هذه الحالة تضع المال قبل نفسك ، وأنت بذلك تقوم انتهاك هذا القانون .

٢ـ إذا كـنت تشعر بالارتياح تجاه الدخول فى مثل هذا الاستثمار ، فمن فـضلك ، اسـأل نفسك السؤال التالى : إذا كنت سوف تأخذ مبلغ الـ ١٠٠٠٠ جنـيه استرلينى كله وتضعه فى هذا الاستثمار الآن ، فما هو شعورك ؟ استخدم الجدول التالى :

ضع دائرة حول هذا الرقم	إذا شعرت بهذا الشعور حيال استثمارك :
١	تشعر بأنك فى أحسن حال ، وسعيد لشرائه .
٢	لـديك تـردد طفيف جداً ولكن فى الأساس تشعر بشعور طيب نحو هذا الاستثمار .
٣	تـشعر بالارتـباك الشديد ـ حيث تريد أن تشترى هذا الاستثمار ولكن فى نفس الوقت لا تشعر بأن ذلك هو الصواب .
٤	لـديك رغبة طفيفة للقيام بـذلك ، ولكـنك تشعر بالقلق الشديد حياله .
٥	إن فكـرة الدخـول فـى هـذا الاسـتثمار تخـيفك حتـى الـنخاع ، ولكنك تخشى أن تفقد ما يمكن أن يكون فرصة استثمار رائعة .

إن هـذا مـا يخـبرك به مؤشر عامل الخوف فيما يتعلق بشعورك حول هذا الاستثمار :

إذا وضـعت دائـرة حـول هـذا الرقم	الإجراء الذى تتخذه بشأن هذا الاستثمار هو :
١	اشـتر هـذا الاسـتثمار ، فأنـت فـى أمـان إذا كـان الاسـتثمار جـيدا ، وتوقيت السوق مناسبًا ، فإنك تستطيع أن تأخذ مبلغ الـ ١٠٠٠٠ جنيه استرليني كله وتشترى به هذا الاستثمار .
٢	احتفظ بنسبة ٢٥ بالمائة من المال الذى كنت ستستثمر به . إذا كـان الاستثمار جـيدا ، وتوقـيت الـسوق مناسـباً ، يمكن أن تأخـذ ٧٥٠٠ جنـيه اسـترليني وتـشترى بهـا هـذا الاستثمار واحـتفظ بمـبلغ الــ ٢٥٠٠ جنـيه اسـترليني المتبقـى فـى أحد صناديق سوق النقد واستمر فى متابعة هذا الاستثمار .
٣	احـتفظ بنـسبة ٥٠ بالمائـة مـن المـال الـذى كـنت سـوف تـستثمره . فـإذا كـان الاسـتثمار جـيدا ، وتوقـيت الـسوق مناسبًا ، يمكن أن تأخذ ٥٠٠٠ جنيه استرليني وتشترى هذا الاسـتثمار . احـتفظ بالمـبلغ الباقـى وقـدره ٥٠٠٠ جنـيه استرليني فى أحد صناديق سوق النقد واستمر فى متابعة هذا الاستثمار .
٤	احـتفظ بنسبة ٧٥ بالمائة من المال الذى كنت سوف تستثمره . إذا كان هذا الاستثمار جيدا وتوقيت السوق مناسبًا ، يمكن أن تأخـذ ٢٥٠٠ جنـيه اسـترليني وتـشترى بها هذا الاستثمار . احـتفظ بمـبلغ الــ ٧٥٠٠ جنـيه اسـترليني المتبقـى فـى أحـد صناديق سوق النقد واستمر فى متابعة هذا الاستثمار .
٥	انـسَ موضـوع الاستثمار! فهذا النوع من الاستثمار لا يشعرك بالأمان إطلاقاً .

للمرة الثانية ، أريد أن أؤكد أن مؤشر معامل الخوف يمكن أن يستخدم كوسيلة اختبار بسيطة لحقيقة شعورك حيال الاستثمارات التى تملكها حاليا ، أو لتقييم شعورك تجاه أية مشتريات تكون على وشك الدخول فيها . فى تلك الحالة ، سوف تقرر مدى الراحة التى تشعر بها تجاه تلك المشتريات ، فإذا لم تستطع الحصول عليها بالسعر الذى تشعر معه بالراحة ، فيجب ألا تقوم بشرائها فى ذلك الوقت .

أنا لا أقترح استخدام هذا المؤشر بدلاً من استشارة أحد المستشارين الماليين أو المتخصصين الماليين ولكنك تستطيع استخدامه لمساعدتك فى تقييم ردود أفعالك تجاه نصائحهم . فلو أنك استخدمت هذا المؤشر عندما كان السوق ينخفض فى عام ٢٠٠٠ ، فربما كنت استطعت الخروج قبل أن تفقد جميع أموالك . إذا لم تعان مثل هذا النوع من النكسات المالية ، تستطيع الانتقال للإمام دون أن تؤثر أى نكبات مالية سابقة على عملية اتخاذ القرار الخاص بك . وسوف يساعدك مؤشر معامل الخوف فى رسم مستقبلك بكل تأكيد .

القانون رقم ٤

استثمر فى الأشياء المعروفة قبل الأشياء غير المعروفة

أسمع مراراً وتكراراً نفس الأسئلة والمشاكل من قرائى ومشاهدى التلفاز . إليك عينة مما أسمعه :

- " لا أعرف ماذا أفعل - لقد خسرت الكثير من المال وعمرى ٦٥ عامًا " .
- " لا أعرف ماذا أفعل - لقد استغننت عنى الشركة ولا أحد يحتاج إلى عمالة فى المنطقة التى أعيش فيها . قريبا سوف ينفد تماما ما لدى من مال " .
- " لا أعرف ماذا أفعل - أريد أن اشترى منزلاً ، ولكن الأسعار آخذة فى الارتفاع " .
- " لا أعرف ماذا أفعل - فأسعار الفائدة منخفضة جداً لدرجة أن دخلى من الفائدة لم يعد يسدد فواتيرى " .
- لا أعرف ماذا أفعل بخصوص الدائنين الذين يتصلون باستمرار . إنهم يهددوننى بأنهم سوف يقاضوننى إذا لم أدفع لهم، لكن ليس لدى المال " .

- لا أعرف ماذا أفعل . هل يجب أن أبيع أسهمى لأنها ارتفعت قليلاً ، أم أحتفظ بها ؟ "

يبدو وكأن عبارة " لا أعرف ماذا أفعل " قد أصبحت نوعاً من الترنيمة المالية المتكررة التى لا يمكن السيطرة عليها . والناس معذورون فى هذا إلى حدٍ ما ، فكيف يعرفون الصواب بينما الخبراء الماليين أنفسهم لا يتفقون معاً على أى موضوع ، ودائما ما يعطون نصائح متضاربة ؟ إذا كان الخبراء يشعرون بالارتباك ، فكيف تستطيع أن تعرف أنت ماذا تفعل ؟

واليوم عندما أجيب عن أسئلة الناس، أجد نفسى دائما أعطى نفس النصيحة التى ظللت أعطيها لسنوات . ولكن على الرغم من أن النصيحة لا تتغير ، إلا أننا فى الحقيقة نواجه قدراً كبيراً من عدم وضوح الرؤية الاقتصادية ـ أو ما أطلق عليه تعبير المجهول ـ أكثر من أى وقت أذكره .

لم أعد أصدق أننا نستطيع أن نتنبأ بما سوف يحدث فى اقتصادنا اعتماداً على بيانات تاريخية سابقة . لذلك ، فإن نصيحتى ـ فى جميع المواقف الصعبة العديدة التى تواجهها الآن أو قد تواجها فى يوم من الأيام ـ تتمثل فى القانون الرابع للمال : يجب أن تستثمر فى الأشياء المعروفة قبل الأشياء غير المعروفة .

الاستثمار فى الأشياء المعروفة لا فى الأشياء غير المعروفة

يقول القانون رقم ٤ بصفة أساسية إنك يجب أن تضع أموالك أولا فى تلك الأشياء التى تعرف أنك تحتاج إليها فى الحياة ، أو التى لديك التزام قوى تجاهها مثل الطعام والمأوى والمواصلات ومدفوعات الديون

التقاعد . (فيما بعد، سوف أتحدث بمزيد من التفصيل عن الترتيب الأفضل الذى تضع من خلاله أموالك للوفاء بهذه الأشياء) . يجب أن تعمل هذا قبل الاستثمار فى الأشياء غير المعروفة مثل شراء منزل أكبر ، أو الإقدام على استثمار عقارى جديد ، أو فتح حساب فى سوق الأوراق المالية . إنك إن لم تتبع هذا القانون فإنك تخاطر بسعادتك ، بمستقبلك ، بأمان ورفاهية أسرتك . كما أنك بعدم اتباعك له تخل بالقوانين الثلاثة الأولى : إذ أنك بهذا لا تقول الحقيقة لنفسك بشأن أموالك وبشأن أهم احتياجاتك، ولا تواجه ما لديك بالفعل ، ولا تفعل ما هو مناسب لك .

لا أريدك أن تسيئ فهم هذا القانون ، فهذا القانون لا يدعوك لتجنب الاستثمار فى سوق الأوراق المالية أو فى سوق العقارات ، بل يقول إنك يجب أن تدير أموالك بطريقة منظمة جداً حتى تكون مستعدا دائماً لأى حدث غير متوقع يمكن أن يؤثر بطريقة سلبية على حياتك . بصفة عامة، عليك أن تضع الغالبية العظمى من أموالك فى هذه الأشياء التى تستطيع التنبؤ بها والتحكم فيها بسهولة ، أو ما أُطلقُ عليه " الاستثمارات المعروفة " ، قبل أن تغامر بمبالغ إضافية من المال فى الاستثمارات التى قد تكون خطيرة . عندما تتبع هذا القانون حرفياً ، فإنك ستجلب إحساسًا جديدا من الأمان والنظام لحياتك المالية .

مصروفاتك الشهرية : الفرق بين الأشياء المعروفة وغير المعروفة

خلال حياتك ، ربما يكون أحد أكبر التحديات التى تواجهك هى التأكد أن لديك باستمرار أموالاً كافية لسداد مصروفاتك الشهرية . وهذا هو السبب الأساسى فى أنك تعمل، أليس كذلك ؟ أن تتأكد أن لديك ما

يكفي لسداد تلك الفواتير الشهرية . إن بعض هذه المصروفات مثل الضرائب والمرافق والطعام ومصروفات طبيب الأسنان هي فواتير دائمة متجددة ، إذا صح التعبير ، فهي تأتي كل شهر حتى آخر العمر ، وسواء استأجرت منزلك أم كنت تملكه مباشرة، وسواء كنت تعمل أم كنت متقاعدًا . إنك لا تستطيع إلغاء - أوالتخلص من - هذه المصروفات أو أن تعرف بالتأكيد مقدار ما ستكون عليه كل شهر . إن هذا هو ما أُطلقُ عليه " المصروفات غير المعروفة " . عندما يتعلق الأمر بالمصروفات غير المعروفة ، يجب أن تفهم أنها ستكون موجودة دائما بمبالغ مختلفة لبقية حياتك . لذلك، سوف تحتاج دائماً إلى المال لسدادها . وبالتالي ، فإن أفضل ما تفعله مع المصروفات غير المعروفة هو خلق استثمارات أو مدخرات تدر دخلاً كافيا لسداد هذه المصروفات في حالة حدوث أحد الأشياء غير المتوقعة كالمرض أو البطالة أو التقاعد غير المتوقع .

وبالرغم من ذلك ، فهناك أيضا ما أُطلقُ عليه " المصروفات المعروفة " التي بإمكانك الحد - أو التخلص - منها بمرور الوقت . يعد الادخار للتقاعد أحد الأمثلة على هذه المصروفات : فبمجرد أن تتقاعد، فإن المبالغ التي كنت تساهم بها في صندوق معاشك لم تعد تخصم من شيك معاشك، وهكذا تم التخلص من هذه المصروفات . تعد مدفوعات الدين مثالاً آخراً، عندما تحصل على الموارد ، تستطيع في النهاية سداد مديونية بطاقات الائتمان لديك أو قروض الطلبة ، ولن تضطر ثانية إلى التعامل مع تلك الفواتير . في حالات عديدة ، تستخدم مدفوعات الدين مع الأشياء التي اشتريتها ولكنها كانت مرتفعة الثمن لدرجة لم تستطع معها سداد ثمنها كاملاً وقت الشراء ، لذلك تقوم بتمويل هذه الأشياء بأحد الرهون، أو بأحد قروض السيارات أو حتى بأحد بطاقات الائتمان . تتطلب المصروفات المعروفة مثل الرهون ومدفوعات السيارة مبالغ ثابتة تدفعها كل شهر لفترة محددة من الوقت لحين سداد الدين بالكامل .

تحديد أكبر مصروفاتك المعروفة

إلى جانب المصروفات المستديمة ، فإن أكبر المصروفات الشهرية المعروفة التى من المحتمل أن تكون لديك هى :

- مدفوعات خاصة بالمنزل .
- مدفوعات خاصة بالسيارة .
- مدفوعات دين خاص بأحد قروض الطلبة .
- مدفوعات خاصة ببطاقات الائتمان وبطاقات محلات المشتريات (اعتماداً على رصيدك) .

الهدف : استبعاد مصروفاتك المعروفة كلية

إن أسهل طريقة تمكنك من سداد مصروفاتك المعروفة ـ بغض النظر عن الأحداث غير المتوقعة التى تأتى فى طريقك ـ هى أن تخفض من هذه المصروفات المعروفة حتى تتمكن فى النهاية من التخلص من هذه المصروفات تماما . بعبارة أخرى ، يجب أن تجعل هدفك المالى الأساسى هو استبعاد أكبر عدد ممكن من المصروفات المعروفة فى حياتك . من خلال هذا ، سوف تقوم ، عن علم ، باتخاذ الإجراءات لتقليل أكثر المصروفات الشهرية الإلزامية الخارجة عاجلاً وليس آجلاً ـ الأمر سيكون ذا قيمة كبيرة للغاية إذا حدث أى شىء غير متوقع .

والآن ، بعد أن تحدثنا باختصار عن المصروفات المعروفة وغير المعروفة دعنا نتحدث عن الأحداث المتوقعة وغير المتوقعة فى حياتك .

الأحداث المتوقعة الممكنة فى حياتك

خلال فترة حياتك ، سوف تواجه أحداثاً معينة (سواء أردت أم لم ترد) يمكن أن تؤثر فى قدرتك على الوفاء بالتزاماتك المالية الشهرية . يتمثل الحدثان المتوقعان اللذان يمكن التنبؤ بهما فى :-

- التقاعد - تقاعدك أنت أو تقاعد زوجتك .
- الموت - وفاتك أنت أو وفاة زوجتك .

التخطيط لهذه الأحداث غير المتوقعة

فى حين أنك ، عند وفاتك، لن تكون مضطرا لسداد فواتيرك، إلا أن أحباءك الذين تتركهم خلفك سيكونون فى حاجة إلى القيام بهذا، فوفاتك يمكن أن تجعل من الصعب مالياً عليهم القيام بذلك . وبالتالى ، يجب عليك أن تخطط لهذا الحدث المتوقع المعروف سواء أردت أم لم ترد . (تذكر : ليس هناك شك فى أنك سوف تموت، المسألة هنا متعلقة بوقت الوفاة وما إذا كنت قد استعددت لها أم لا) .

ينطبق نفس الكلام على التقاعد . حيث يشعر بعض الناس أو يعتقدون أو يأملون ألا يتم إحالتهم إلى التقاعد أبداً، وبالتالى ، يعتقدون أنه ليس عليهم القلق بشأن التخطيط لتغطية مصروفاتهم المعروفة بدخل التقاعد المنخفض لأنه سيكون هناك دائما شيك مرتب يأتى فى بداية كل شهر . ومع ذلك ، فربما تغير رأيك فى يوم من الأيام ، أو ربما تُجَبر على التقاعد بسبب تخفيض حجم الشركة التى تعمل فيها ، أو بسبب السن أو بسبب أحد الأمراض غير المتوقعة . إن

إنكارك لهذه الحقيقة لن يمنعها من الحدوث ، وأنت تعلم هذا . في رأيي من المهم بالنسبة لك أن تخطط مسبقاً لتقاعدك ، حتى قبل التخطيط لوفاتك ، حيث إنك ستمر بمرحلة التقاعد تلك ، شئت أم أبيت .

الأحداث غير المتوقعة

أنت في حاجة إلى فهم ومعرفة أن الأحداث الرئيسية غير المتوقعة التي تؤثر في حياتك المالية ، والتي تجعل الكثير من الناس يقعون في مشاكل تخص أموالهم - تحدث نتيجة لأحد الأشياء التي لا تتوقعها . إن فقد الوظيفة أو وقوع حادثة أو حدوث أزمة عائلية أو الإصابة بأحد الأمراض (سواء لك أو لأحد والديك أو لأطفالك) أو الموت أو العجز أو طلاق غير متوقع - تعد حدثًا غير متوقع يؤثر في مصروفاتك ومواردك . عندما يقع أحد الأحداث غير المتوقعة ، سوف تتمثل أكبر مشاكلك عادة في معرفة من أين ستحصل على المال الذى تحتاج إليه لسداد مصروفاتك المعروفة ومصروفاتك غير المعروفة وغير المتوقعة تلك لحين أن تصبح في أمان مرة أخرى . يجب أن تعي أن عالمك المالى يمكن أن يهتز أو يُدَمر من خلال أحد تلك الأحداث غير المتوقعة . وفي وقتنا الحالى الذى تشيع فيه الاضطرابات الاقتصادية على المستويين المحلى والعالمى فإنه من المستحسن أن تعد نفسك لمثل هذه الأمور . إن الذين يستطيعون تجاوز مصاعب مثل هذه بقليل من الضرر المالى نسبياً ، يفعلون ذلك لأنهم قد أعدوا أنفسهم لتوقع الأسوأ . وسوف نتحدث عن كيفية القيام بهذا خلال هذا الفصل .

ابدأ العيش وفقا لهذا القانون الآن

لإنك لا تستطيع التنبؤ بوقت ومكان حدوث أى من الأحداث غير المتوقعة ، فمن الضرورى أن تبدأ العيش وفقا لهذا القانون الآن وتتبع ما أُخبرُك به خطوة بخطوة . بيد أنه لا يكفى بالنسبة لى أن أخبرك بما تفعله فحسب ، لأنك أيضا تحتاج إلى فهم السبب الذى يدعوك لاتخاذ خطوات معينة مثل إنشاء أحد صناديق الطوارئ وشراء سيارة بدلا من استئجارها وسداد رهنك العقارى . لذلك، سوف أوضح لك لماذا تحتاج إلى وضع هذا القانون موضع التنفيذ وذلك لكى تكون مستعداً إذا قام المستشارون الماليون الآخرون بإعطائك معلومات متضاربة . قد يقول المستشارون الماليون الآخرون : " لا ، لا تنشئ أحد صناديق الطوارئ . استثمر هذا المال فى سوق الأوراق المالية الآن واستفد من حالة انتعاش السوق . أو اشتر المزيد من العقارات بغرض الاستثمار ، استأجر هذه السيارة الجديدة ، استمر فى إقحام نفسك فى المزيد والمزيد من الديون واشتر ، اشتر ، اشتر ." أريد أن أريك السبب ، من وجهة نظرى ، فى أن الديون هى عدو الأمان الذى أريدك أن تحصل عليه ، ولهذا السبب تعد الديون هى العدو الأول لقوانين المال .

لاحظ من فضلك أنه فى هذا الفصل سوف تجد قصصا قليلة عن أشخاص آخرين . وعندما يرتبط الأمر بما تحتاج إلى القيام به فى أموالك، فأنت لا تحتاج إلى قراءة قصة عن أى شخص آخر ـ أنت تحتاج فقط إلى استخدام حياتك الخاصة كمثال . يأتى هذا القانون بعد القانون رقم ٣ ، أكثر القوانين شخصية ، وهو القانون الذى فيه تحتاج إلى القيام بما يناسبك أولاً ثم القيام بما يناسب أموالك . على العكس، يعتبر القانون رقم ٤ أكثر القوانين العامة من حيث التطبيق ، حيث إنه يصف الأفعال التى يجب علينا جميعاً القيام بها . ولكن لكى تقوم بالعمل

بالطريقة العقلانية التى تحتاج إليها ، فأنت فى حاجة إلى أن تكون على معرفة بالحقيقة، حقيقة ما لديك وما تحتاج إليه .

الخطوة الأولى

لكى تكوِّن صورة واضحة عن حياتك المالية ، فيجب أن تكون الخطوة الأولى فى تخطيطك المنظم هى أن تجعل سداد جميع ديونك - وبصفة خاصة ديون بطاقات الائتمان وديون السلع الاستهلاكية الأخرى بما فيها قروض السيارة والقروض البنكية الشخصية - الأولوية القصوى لديك .

والآن، لماذا يعد التخلص من الدين على هذا القدر من الأهمية ؟ لأنه فى ظل هذا النوع من الدين ، فأنت تدفع المال لإشباع رغباتك الحالية على حساب احتياجاتك المستقبلية . إن ديون بطاقات الائتمان هى بالفعل شكل من أشكال العبودية . انتهاك واضح للقوانين ١و ٢ ، كما أنها تجعل من المستحيل بالنسبة لك أن تلتزم بالقانون رقم ٣ . الآن أعرفُ أنك ربما تكون قد سحبت بعض الأموال من بطاقات الائتمان لأنك فقدت وظيفتك أو مرضت ولم يكن لديك وسيلة أخرى لسداد المصروفات إلا عن طريق استخدام بطاقات ائتمانك . إننى أدرك واعتقد بالفعل أن هذه الحالات الطارئة هى الحالات التى يجب أن تستخدم فيها بطاقات الائتمان فقط . ولكن الحقيقة هى أن معظم الناس الذين تحملوا ديوناً كبيرة على بطاقات ائتمانهم لم يكن بسبب أنهم قد فقدوا وظائفهم أو وقعوا فريسة مرض مفاجئ أو احتاجوا المال لسبب طارئ ، المشكلة ببساطة هى أنهم أرادوا شراء أشياء دون أن يكون بحوزتهم المال الكافى لذلك .

قد تكون أحد هؤلاء الناس . إذا كنت كذلك، أليست الحقيقة هي أنك رغبت فيما لا تستطيع تحمله ، ثم وجدت في بطاقة الائتمان الحل المؤقت الذي يحقق لك تلك الرغبة ؟

مثل " باتريك " في الفصل الأول، يعاني معظم سكان المملكة المتحدة من ديون بطاقات الائتمان بدرجة كبيرة - في المتوسط ٢٥٠٠ جنيه إسترليني لكل أسرة في بداية عام ٢٠٠٤ . والشيء المحزن أن معظم هذا المال ينفق على الإجازات والوجبات والأجهزة الأليكترونية والملابس . وجميعها تفقد قيمتها المالية بمجرد أن تشتريها أو تستهلكها - ومع ازدياد تلك المدفوعات ، تستهلك المزيد والمزيد من أموالك الحالية والمستقبلية . تتضاعف الفائدة أيضا على ديون بطاقات الائتمان، والنتيجة هي أنك تخسر المزيد والمزيد من المال في الحاضر والمستقبل على حدٍ سواء .

يجب أن تعي ، بوضوح ، خطورة أن تكون مقيداً بالديون . إن ديون بطاقات الائتمان هي التزام قانوني ساري المفعول حتى خلال حالات الطلاق والمرض ، وحتى خلال بعض أنواع الإفلاس . هل لديك ديون بطاقات ائتمان لا تستطيع سدادها اليوم ؟ إذا كان الأمر كذلك، لا أريدك أن تعيش لفترة طويلة على الماضي ، لأن هذا يمكن أن يشل تفكيرك ، كما أوضحت في القانون رقم ٢ . لكنني أريدك أن تتوقف وتفكر كما يلي : هل حدث أن قلت لنفسك إنه لا بأس أن تتحمل تكاليف أحد الأشياء التي تريدها ، لأنك في العام القادم سوف تحقق المزيد من المال وسوف تكون قادراً على سداد ثمنه بالكامل ؟ إذا كنت مثل معظم الناس، فإن الإجابة ستكون بـ (نعم) . ومع ذلك، يحقق العديد من الناس الآن المزيد من المال أكثر من العام السابق ولكنهم لم يبدأوا بعد في سداد ديون بطاقات الائتمان هذه . ربما لا تزال تدفع فقط مبلغ الحد الأدنى المستحق على بطاقات الائتمان الخاصة بك كل شهر . الحقيقة

هى أنه عندما يحقق معظم الناس المزيد من المال ، فإن ديونهم لا تنخفض على الإطلاق ، إنها تزداد . ماذا عنك ؟ هل ازداد دينك بالفعل عندما كسبت المزيد من المال ؟

إذا كانت الإجابة على هذا السؤال هى (نعم) فإنى أريدك أن تتذكر " باتريك " فى القانون رقم ١ . عندما لا تستطيع سداد فواتير بطاقات الائتمان الخاصة بك بالكامل كل شهر، فإنك مثله تماماً . وإذا حدث شىء غير متوقع ولم يكن لديك المال للتعامل معه ، فسوف تمتلئ نفسك بالخوف . والخوف مثل الكذب يعتبر عدُوا للثروة . لذلك ، دعنا نبدأ من الآن مباشرة فى تعلم النقاط الأساسية للخروج من ديون بطاقات الائتمان .

النقاط الأساسية المتوقعة للخروج من ديون بطاقات الائتمان

استخدام مدخراتك الحالية لسداد الدين

عندما تكون معدلات الفائدة منخفضة، كما كانت فى السنوات الأخيرة، وكان لديك أية مدخرات فى حسابات توفير عادية أو أحد صناديق سوق النقد ، فيجب أن تفكر بجدية فى استخدام بعض أو كل هذا المال لسداد ديون بطاقات الائتمان ذات معدل الفائدة المرتفع .سوف تقول : " أعرف ما تعنين ، ولكن يا " سوزى " ، إن مدخراتى هى كل ما لدي! إنها مصدر التأمين الوحيد !" لكن هذا إحساس كاذب بالأمان . إنها تشبه معرفة أن لديك قارب تجديف ملىء بالثقوب يقبع خارج منزلك فى انتظار مجىء أحد الفيضانات . الأغلب أن هذا القارب لن يظل طافيا لفترة تكفى لتوصيلك إلى حيث تريد . هكذا هو الحال

عن هذا فى الجزء الخاص بصندوق الطوارئ فيما بعد) . ربما لاحظت أن سعر الفائدة على السلفة النقدية يكون أعلى قليلاً من المتوسط على بطاقات الائتمان - حيث يبلغ حوالى ٢١ بالمائة هذه الأيام بالنسبة للسلفيات النقدية، أى أعلى بنسبة ٣ بالمائة من معدل الفائدة على بطاقات الائتمان - ولتجنب ذلك ، تستطيع دائما تحويل رصيدك (حتى لو كان مكون من سلفة نقدية) من بطاقة الائتمان هذه إلى بطاقة ائتمان جديدة بمعدل فائدة أقل إذا كان تصنيفك الائتمانى جيداً .

ماذا تفعل إذا لم يكن لديك مدخرات لسداد ديون بطاقة الائتمان

إذا كان عليك ديون لبطاقة الائتمان ، أو ديون لسلع استهلاكية أخرى ولم يكن لديك مدخرات كافية لسدادها بالكامل الآن ، فاستخدم التعليمات التى فى الدليل ، فى نهاية الكتاب ، والخاصة بأفضل طريقة بالنسبة لك للبدء فى سداد ديون بطاقات الائتمان .

دعنا نلق نظرة على العنصرين الأساسيين للخروج من ديون بطاقات الائتمان عاجلاً وليس آجلاً :

سداد أكثر من الحد الأدنى

إن أول شىء يجب أن تفعله هو أن تدفع دائما أكثر من الحد الأدنى المطلوب . يمكن أن تكون شركات بطاقات الائتمان ماكرة جداً . إنها تستغل عدم معرفتك بالحسابات المالية . إنهم يعرفون أنك لا تدفع عادة أكثر مما يطلبون منك . إنهم يعرفون أنك لا تفهم بالفعل كيفية مضاعفة

عن هذا فى الجزء الخاص بصندوق الطوارئ فيما بعد) . ربما لاحظت أن سعر الفائدة على السلفة النقدية يكون أعلى قليلاً من المتوسط على بطاقات الائتمان ـ حيث يبلغ حوالى ٢١ بالمائة هذه الأيام بالنسبة للسلفيات النقدية، أى أعلى بنسبة ٣ بالمائة من معدل الفائدة على بطاقات الائتمان ـ ولتجنب ذلك ، تستطيع دائما تحويل رصيدك (حتى لو كان مكون من سلفة نقدية) من بطاقة الائتمان هذه إلى بطاقة ائتمان جديدة بمعدل فائدة أقل إذا كان تصنيفك الائتمانى جيداً .

ماذا تفعل إذا لم يكن لديك مدخرات لسداد ديون بطاقة الائتمان

إذا كان عليك ديون لبطاقة الائتمان ، أو ديون لسلع استهلاكية أخرى ولم يكن لديك مدخرات كافية لسدادها بالكامل الآن ، فاستخدم التعليمات التى فى الدليل ، فى نهاية الكتاب ، والخاصة بأفضل طريقة بالنسبة لك للبدء فى سداد ديون بطاقات الائتمان .

دعنا نلق نظرة على العنصرين الأساسيين للخروج من ديون بطاقات الائتمان عاجلاً وليس آجلاً :

سداد أكثر من الحد الأدنى

إن أول شىء يجب أن تفعله هو أن تدفع دائما أكثر من الحد الأدنى المطلوب . يمكن أن تكون شركات بطاقات الائتمان ماكرة جداً . إنها تستغل عدم معرفتك بالحسابات المالية . إنهم يعرفون أنك لا تدفع عادة أكثر مما يطلبون منك . إنهم يعرفون أنك لا تفهم بالفعل كيفية مضاعفة

معدلات الفائدة التي يتقاضونها منك ، وكذلك حساب الحد الأدنى من المدفوعات المستحقة . ولأنهم يعرفون انك لست على علم بهذه الأمور ، يمكنهم تحقيق ربح لا بأس به منك . والمفارقة هنا هي إنك حتى لا تعرف أنهم يفعلون هذا ! والنتيجة هي أنك تدعهم دائما يأخذون منك ومن مستقبلك . إنك بهذا تسمح لهم بسرقتك طوال الوقت . وهذا يؤدى إلى إهدار خطير لأموالك .

تدريب لك

فكر في هذا السيناريو:

لديك ديون بطاقات ائتمان قدرها ١٠٠٠٠ دولار ، وقررت أنك لن تُحمّل سنتا آخر على هذه البطاقة بعد الآن . إنك تقوم بسداد الحد الأدنى الذى تطلبه منك شركة بطاقة الائتمان أن تسدده كل شهر . إن سعر الفائدة الذى تتحمله هو ١٨ بالمائة، والحد الأدنى للمدفوعات هو ٢ بالمائة فقط من الرصيد . فكم تستغرق من الوقت لسداد هذا الدين بالكامل ؟

أ. ٨ سنوات
ب. ٢٢سنة
ج. ٣٤ سنة
د. ٦٤ سنة

وما هو مقدار ما ستكون قد دفعته كفائدة خلال تلك الفترة ؟

أ. ٤٠٠٠ جنيه استرليني

هـ ١٥٠٠٠ جنيه استرلينى
ج ٢٠٠٠٠ جنيه استرلينى
د ٢٩٠٠٠ جنيه استرلينى

إذا اخترت الخيار د فى كلتا الحالتين ، فالإجابة سليمة . أجل ، فما أعنى هذا ، الإجابة السليمة هى الخيار د . والآن على مدى تلك السنوات الـ ٦٤، وبينما أنت تسدد الفائدة على أحد المشتريات التى استهلكتها أو تخلصت منها منذ فترة طويلة، هل تعتقد أن أحد الأحداث المعروفة أو غير المعروفة التى تحدثنا عنها فى وقت سابق قد يحدث لك ؟ ربما (لا) ، ولكن من المحتمل (نعم) .

(لاحظ من فضلك: إذا كان متوسط الديون لكل فرد هو ٢٥٠٠ جنيه استرلينى فى ظل هذا السيناريو، فسوف يستغرق الأمر منك ٤١ عاما لسداده . إن هذه هى الفترة المستقبلية التى يمكن أن تمتد إليها تكلفة دين متوسط الحجم . ألا يبدو هذا مثل أحد الأحكام بالسجن ؟ هل ترى مدى أهمية أن تحرر نفسك من أغلال الدين ؟)

لماذا يستغرق الأمر فترة طويلة للسداد ؟

فى هذا المثال، سوف يكون الحد الأدنى للمدفوعات المطلوبة خلال الشهر الأول على مبلغ ١٠٠٠٠ جنيه استرلينى هو ٢٠٠ جنيه استرلينى فقط . عندما يبدأ رصيدك فى الانخفاض ،تقوم شركة بطاقات الائتمان بتعديل مدفوعاتك كل شهر، حيث تقوم بتخفيض الحد الأدنى والذى يظل فى هذه الحالة عند ٢ بالمائة فقط من رصيدك القائم . وبالتالى إذا دفعت دائما الحد الأدنى المطلوب منك ، بسعر الفائدة هذا ، فإن الأمر يستغرق منك ٦٤ عاما لسداد

الـدين وسـتكون قـد دفعـت فائـدة قـدرها ٣٠٠٠٠ جنيه استرلينى . ومع ذلـك ، إذا كـنت سـوف تـستمر فـى سـداد ٢٠٠ جنـيه اسـترلينى كـل شـهر (مـبلغ الحـد الأدنـى الأصـلى المطلـوب) فإن الأمر سوف يستغرق ٧ سـنوات فقـط لـسداد الـدين وسـوف تكـون قـد دفعـت فقـط حـوالى ٨٦٠٠ جنـيه اسـترلينى فائـدة فقـط . هل ترى الفارق الكبير الذى تحقق هنا ؟

احصل على أقل معدل فائدة ممكن

إن الطـريقة الأساسـية الثانـية للخروج من ديون بطاقة الائتمان عاجلاً ولـيس آجـلاً هـى الحصول على أقل معدل فائدة ممكن تستطيع الحصول علـيه . هـذا الأمـر مهـم للغايـة وهـو أحد الأشياء التى تحتاج بالفعل إلى معرفتها .

تدريب لك

دعـنا نعـيد السيناريو السابق بافتراض أنك بدلاً من سداد فائدة قدرها ١٨ بالمائـة علـى ديـن بطاقة الائتمان هذا، فإنك سوف تدفع٥,٩ بالمائة . بهـذا المعدل المنخفض ما هى الفترة التى تعتقد أنك تستغرقها لسداد مبلغ الــ ١٠٠٠٠ جنـيه اسـترلينى إذا كـان كـل مـا تدفعه هو مدفوعات الحد الأدنى المطلوب وقدره ٢ جنيه استرلينى ؟

أ. ٥ سنوات
ب. ٢٠ سنة
ج. ٤٣ سنة
د. ٦٣ سنة

وما مقدار ما تعتقد أنك ستكون قد دفعته كفائدة ؟

أ. ١٥٠٠ جنيه استرلينى
ب. ٣٢٠٠ جنيه استرلينى
ج. ٩٠٠٠ جنيه استرلينى
د. ١٥٠٠٠ جنيه استرلينى

إن الإجابة الصحيحة فى كلتا الحالتين هى الخيار ب: ٢٠ سنة و ٣٢٠٠ جنيه استرلينى فائدة . وكما ترى ، فإن الحصول على معدل فائدة منخفض يصنع اختلافا كبيراً إذا كان كل ما تستطيع تحمله هو الحد الأدنى من المدفوعات كل شهر .

وبالمناسبة ، إذا كنت سوف تستمر فى سداد ٢٠٠ جنيه استرلينى شهريا ، فى ظل هذا السيناريو ، سوف تسدد هذا الدين خلال ٤ سنوات فقط وستكون قد دفعت فقط ١٥٠٠ جنيه استرلينى فائدة . لذلك ، من الضرورى جداً الحصول على أقل معدل فائدة ممكن وأن تدفع دائما أكثر من الحد الأدنى .

معرفة كيفية الحصول على أقل معدلات فائدة ممكنة

إن العنصر الأساسى للحصول على أقل معدلات فائدة ممكنة على بطاقات الائتمان ، وكذلك على الرهن العقارى للمنزل وقروض السيارات هو : أن يكون لك تصنيف ائتمانى جيد .

ربما لا تعرف ما هو التصنيف الائتمانى . ربما تحتاج أيضا إلى معرفة كيفية تحسين تصنيفك الائتمانى وما الذى يؤثر سلباً عليه .

تصنيفك الائتمانى

فـى كـل مرة تتقدم للحصول على ائتمان، أى نوع من أنواع الائتمان ـ بما فـيها بطاقـات الائـتمان أو القـروض أو الـرهن العقـارى ـ سوف يقوم المقرض بعمـل بحـث ائتمان مع هيئة الائتمان المرجعيـة التـى يتعاملون معها . توجد ثلاث هيئـات ائتمـــان فـــى المملكـــة المتحدة ـ وهى:
اكسبريان Experian (http//www.uk.experian.com) وإكويفـــاكس Equifax (http//www.equifax .co.uk) وكـــــول كـــــريـــــديـــت Callcredit (http//www.callcredit.plc.uk) . إن لـديهم معلومات عنك ، حصلوا عليها من قـوائم الانـتخاب أو مـن المحـاكم (مـثل أحكـام المحـاكم الإقليمـية وحـالات الإفـلاس) . إنهـم يحـتفظون أيـضا بمعلومات أرسلت إليهم عن طـريق البـنك الـذى تـتعامل معـه وشـركات بطاقات الائتمان مثل تواريخ السداد الخاصة بك وحجم الائتمان .

تعـد ملفـات الائـتمان هـذه بـصفة عامـة العنصر الأكثر أهمية فى قرار المقـرض بإقراضـك المال من عدمه، على الرغم من أن العوامل الأخرى من العمـل وامـتلاك منزل يمكن أن تكون هامة أيضا . يستخدم المقرض كافة المعلـومات المذكـورة فـى اسـتمارة الطلـب بالإضـافة إلى ملفـك الائتمانـى لحـساب التـصنيف الائتمانـى الخـاص بك . يستخدم كل مقرض المعايير الخاصـة بـه لحساب التصنيفات اعتماداً على السوق المستهدف . إن هذه العملـية تعمـل وفقاً لنظام نقاط، وكلما ازدادت النقاط التى تحصل عليها، كلمـا ازداد احـتمال أنـك سوف تحصل على تصنيف أعلى . إنك تحصل علـى نقـاط على طول الفترة التى عشتها فى عنوانك سواء كنت مالك هذا المنزل أم لا ، وهكذا .

إن الـشيء الهـام الوحـيد الـذى تـستطيع أن تحـسن مـن خلالـه مـن تـصنيفك الائتمانـى هـو أن تُـدرَج فـى القـوائم الانتخابـية . سوف يرفض معظـم المقرضـين إقـراض الأشـخاص الـذين لا تظهـر أسمـاؤهم فـى قوائم

الانتخابات، لذلك، إذا كنت قد انتقلت من المنزل فى الفترة الأخيرة، تأكد من تسجيل اسمك فى منطقتك الجديدة بأسرع ما يمكن .

يمكنك الحصول على نسخ من ملفاتك الائتمانية ، بل يجب عليك ذلك ، وهذا يتم من خلال الاتصال بهيئات الائتمان المرجعية للتأكد من أن كافة المعلومات المحتفظ بها لديهم سليمة . ويجب على هيئات الائتمان المرجعية تصحيح المعلومات التى سجلت لديها عن طريق الخطأ .

الاستشارة الائتمانية قد تكون مفيدة

إذا كنت تشك فى قدرتك على التعامل مع ديون بطاقات الائتمان وحدك، وتشعر أنك فى حاجة إلى مساعدة، اتصل بإحدى شركات الاستشارات الائتمانية مثل شركة Consumer Credit Counseling Service (http://www.cccs.co.uk) أو الرقم ٨٠٠١٣٨١١١١) . هؤلاء الناس لديهم خبرة ومتعاونون ، والاستعانة بهم مجانية .

نوع مختلف من الديون : ما تحتاج إلى معرفته عن قروض الطلاب

إن قروض الطلاب هى ما أُطلقَ عليه : " ديون جيدة " ، لأنها استثمار تقوم به اليوم لترى نتائجه مستقبلاً . مقارنة بديون بطاقات الائتمان، ليست قروض الطلاب جيدة لك فقط ، بل جيدة أيضا نسبيا لأموالك، حيث إنك إذا كنت مؤهلاً ، فإن مدفوعات الفائدة التى تدفعها عن هذه القروض حتى نقطة معينة تخصم من الضرائب . ومع ذلك ،

والمزيد عن هذا سيرد فى القانون رقم ٥) . فليس من المعقول انتظار وقوع مثل هذا الحدث المؤسف أولاً ثم التفكير بعده فيما ستفعل .

إنشاء صندوق للطوارئ

لكى تتأكد أنك مستعد دائما للأشياء غير المتوقعة ، فإن أول شيء تحتاج إلى القيام به بعد سداد ديون بطاقات الائتمان الخاصة بك هو إنشاء أحد صناديق الطوارئ لسداد مصروفات المعيشة الشهرية فى حال ما إذا أصبحت عاطلاً عن العمل . أريد أن يكون لديك على الأقل ما يعادل نفقات ثمانية أشهر من المدخرات النقدية . نعم، بالفعل: ثمانية أشهر كاملة من المصروفات فى شكل مدخرات . لم أعد أصدق أن الفترة من ثلاثة إلى ستة أشهر التى كان يُوصَى بها كصندوق احتياطى تُعدّ كافية . يرجع هذا إلى شيء واحد وهو أن الاقتصاد قد تغير وأصبحت العمالة الزائدة أكثر انتشاراً وأن الوقت الذى يستغرقه المرء للحصول على وظيفة أخرى أصبح أطول .

كم تحتاج ؟

فى حالة إنشاء أحد صناديق الطوارئ ، فإن المشكلة الأولى التى قد تواجهها هى عدم معرفة التكلفة الفعلية للمعيشة لكل شهر . فلنفترض أنك ترجع إلى بيتك ومعك شيك مرتبك الشهرى بمبلغ ٢٠٠٠ دولار - وفى نهاية الشهر تكون قد انفقت المبلغ باكمله . ربما تعتقد أن هذا هو مقدار ما تحتاج إليه للعيش كل شهر، ولكن الحقيقة هى أنك أنفقت أكثر من هذا بكثير . هذا هو السبب فى أن ديون بطاقة ائتمانك مستمرة

فـى الارتفـاع . (لكـى تعـرف مقـدار مـا تـنفقه بالفعـل كل شهر ، انظر " اعرف مصروفاتك " فى الصفحات من ٢٢١ ـ ٢٢٦ فى الدليل) .

وثمـة مشكلة أخـرى ربما تواجهها فى حالة الاستعداد للأحداث غير المتوقعة ، هـى أنـك تجـد أنـه مـن الـصعب أن تدخر ، ولا تستطيع أن تتخيل إنشاء حساب للطوارئ ووضع ما يعادل مصروفات ثمانية أشهر به فـى وقـت قصير . حسنا يا صديقى ، إذا كان الحال كذلك، فإن الوسيلة المناسبة لعمـل صندوق الطـوارئ بالنـسبة لـك هـى أن تأخذ ببساطة كل سـنت زائـد لـديك وتـضعه في أحد حسابات سوق النقد وتدخره هناك . يجـب أن تـتخذ قراراً حاسماً بهذا الشأن . هل تناول فنجان قهوة فاخرة بعـد الظهـيرة والذهاب للسينما ليلاً هو أهم أم معرفة أنك وأحباءك سوف تحظـون بالحمايـة لـو حـدث أن خـسرت وظيفتك أو أصابك المرض ؟ إن التـصرف بهذه الصورة يعنى أنك سوف تتخلى عن بعض الرغبات المؤقتة مـن أجـل تـأمين احتـياجاتك فـى أوقـات الشدة فى المستقبل . أتمنى أن تقـرر القيام بهـذا ، وسوف تشعر بالدهشة من مقدار السيطرة التى سوف تشعر بها على حياتك في ظل وجود صندوق طوارئ يحمى ظهرك .

الرهن العقارى المرن وبطاقات الائتمان يمكن أن يساعدا مؤقتاً

بينما تقوم بحساب مقدار ما سوف تدخره فى أحد صناديق الطوارئ، إليك بعض الاقتراحـات التـى يمكن أن تقوم بها . إذا كنت تملك حصة فى ملكـية المنـزل الـذى تعـيش فـيه ، قد يكون من المناسب التفكير فى تحـويل الـرهن العقـارى إلى رهن عقارى مرن يمكن أن يقدم لك خياراً فى التـحـويل يتـيح لك إعادة اقتراض بعض رأس المال الذى سددته من الرهن

العقاري الخاص بك . واعتماداً على المقرض ، فإن المبلغ الذى يمكن سحبه مستقبلاً سوف يعتمد على أى مدفوعات زائدة قمت بها على الرهن ، فى بعض الحالات ، تستطيع إعادة اقتراض مبلغ يصل إلى المبلغ الأصلي للقرض .

(تذكر أن كونك قادراً على الاقتراض بضمان حقوق ملكيتك فى رهن عقارى مرن يعد دعماً جيداً لديك عند قيامك بإنشاء صندوق طوارئ فعلي، ولكن يجب أن يستخدم فقط في موقف تعاني فيه من خسارة في الدخل . أما عدم الالتزام بهذا فسوف يضعك في مخاطرة جسيمة) .

إذا لم تكن تملك أحد المنازل أو إذا لم تكن هناك حقوق ملكية متاحة حاليا في منزلك ـ أو حتى لو كانت متاحة ـ فإني أريدك أن تتخذ خطوة أخرى نحو الحصول على المال الذى سوف تحتاج إليه فى حالة الطوارئ . إليك ما تفعله : تقدم واحصل على واحدة أو أكثر من بطاقات الائتمان بها حدود ائتمانية متاحة تغطى المبلغ الذى سوف تحتاج إليه فى الثمانية أشهر من مصروفات المعيشة . إذا لم تستطع الحصول على الحدود الائتمانية التى تغطى المبلغ بالكامل، حاول الوصول إليها قدر الامكان . فإذا حدث لك شيء غير متوقع ـ كأن مرضت أو فقدت وظيفتك ـ فسوف تستطيع استخدام هذا التسهيل الائتماني من خلال الحصول على دفعات نقدية مقدمة . أكرر : من فضلك، لا تستخدم الحد الائتماني في هذه البطاقات لتُحمّل نفسك ديونا إذا كنت تعمل حاليا . إن هذا يُعدّ بمثابة إقحام لنفسك فى أمور لا تعرف نهايتها .

إن وقت إنشاء كل من الرهن العقارى المرن وحدود بطاقات الائتمان هو الوقت الذى تكون فيه لديك وظيفة يأتيك منها دخل ثابت . فإذا عانيت من إحدى الأزمات غير المعروفة مثل الاستغناء عنك فى العمل

أو المرض وأصبحت بدون دخل ثابت ، فسوف يكون من الصعب إنشاء حدود الائتمان هذه . لذلك قم بها الآن .

الوقت المناسب لاستخدام مسحوبات الرهن العقارى المرن

من الضرورى للغاية أن تفهم تبعات وعواقب استخدام رهنك العقارى المرن . عندما تكون فى حاجة ماسة ، فإن الحكمة المالية التقليدية تستوجب أن تستخدم المسحوبات أولاً . ومع ذلك ، أوصى أن توازن بين البدائل المتاحة أمامك بعناية شديدة . إذا فقدت وظيفتك ولا توجد احتمالات قريبة للحصول على وظيفة أخرى جيدة على الإطلاق أو إذا مرضت ولم تكن تعرف متى ستكون قادراً على استئناف العمل ، فإن استخدام المسحوبات ربما لا يكون الخيار السليم المتاح أمامك .

ذلك لأن الرهن العقارى المرن هو قرض مضمون بسند ملكية منزلك . أما دين بطاقة الائتمان فهو قرض غير مضمون . والآن تخيل هذا : لقد أخذت واستخدمت مبلغ السحب وقدره ١٠٠٠٠ جنيه استرلينى بالكامل ، كما استخدمت أيضا كافة الدفعات النقدية من بطاقات ائتمانك ، كما أنه ليس لديك مال ، وسحبت جميع حقوق الملكية فى منزلك ، فخمن ماذا سوف يحدث ؟ إذا لم تستطع الوفاء بمدفوعاتك الخاصة بالرهن العقاري، من المحتمل جدا أن البنك سوف يقوم بإغلاق الرهن الخاص بمنزلك لتأخر الميعاد ، فماذا ستفعل عندئذ ؟ من ناحية أخرى، إذا أخذت دفعة مقدمة من أحد بطاقات الائتمان ووجدت أنك لا تستطيع سدادها، فإن الشركة المصدرة لبطاقة الائتمان لن تستطيع أن تأخذ منك منزلك . يمكنهم مقاضاتك بالطبع، ولكن لا يفعلون ذلك إلا إذا اعتقدوا أنهم يستطيعون الحصول على المال منك . إذا رفعوا قضية وفازوا بها فسوف يحصلون على حكم ضدك . ولكن من غير المحتمل أن

يتم إشهار إفلاسك وتفقد منزلك نتيجة لهذا الحكم . يجب أن تفكر جيداً فى هذا قبل أن تسرع فى السحب بضمان حقوق الملكية فى أحد الرهون العقارية المرنة .

ومع ذلك، تذكر أن السلف النقدية هى وسائل مرتفعة الثمن للحصول على المال . تتقاضى شركات بطاقات الائتمان منك أعلى معدل فائدة يمكنها الحصول عليه على السلف النقدية . كما أنك لا تحصل على فترة سماح فى حالة السلفة النقدية ، لذلك تبدأ تكاليف الفائدة فى التراكم من أول يوم . وبالرغم من هذا، فأنت فى حاجة إلى موازنة مخاطر فقدان منزلك مقابل دفع معدل فائدة أعلى على سلفة نقدية من إحدى بطاقات الائتمان لكى تسير حياتك كما ينبغى . أيضا، إذا تحسنت الأحوال بالنسبة لك، وحصلت على وظيفة أخرى تشعر فيها بالأمان، فإنك تستطيع التفكير فى سداد سلفيات بطاقة الائتمان مستعيناً برهنك العقارى المرن .

برنامج الاستغناء الطوعى عن العمل

أحيانا لا تصيبك الأحداث غير المتوقعة بقسوة كما يحدث فى حالة الاستغناء عنك فى العمل حيث يأتى عليك يوم تجد أنك أصبحت فجأة فى ذمة التاريخ . أحيانا يأتى الاستغناء عنك فى العمل كاختيار . ربما يحتاج صاحب العمل إلى تخفيض عدد العمالة ويطلب من موظفين معينين ترك الشركة باختيارهم . وكحافز لك لقبول هذا العرض، يقدم صاحب العمل عادة ما يعرف ببرنامج الاستغناء الطوعى عن العمل . إذا حدث هذا لك، فمن الضرورى أن تعرف مقدماً إذا كنت ستقبله أم لا .

إن هـذا مـا تحتاج إلى التفكير فيه : عندما يُعرضَ عليك برنامج لترك العمـل، فإنـه سوف يتضمن دفع مرتب لك تعويضاً عن ترك العمل والذى سـوف يعـتمد علـى طـول مدة عملك فى هذه الشركة ، بالإضافة إلى مبلغ نقـدى كحافـز لقـبولك ترك العمل بشكل طوعى . عندما تسمع هذا، ربما تقـول لنفـسك : " حـسنا، سـوف يعطوننى ٢٠٠٠٠ جنيه استرلينى دون أن أكـون مـضطرا للعمـل مقابلها، إن ذلك يبدو صفقة جيدة . سوف آخذ المـبلغ " . لكـن الـسؤال هـو: هـل ستحصل على مبلغ الـ ٢٠٠٠٠ جنيه استرلينى بالكامل لتضعه فى جيبك ؟ تعتمد الإجابة على عقد توظيفك . سـوف يكـون مـبلغ الــ ٢٠٠٠٠ جنـيه اسـترلينى عـادة غـير شـامل للـضرائب ، وسيكون عليك أن تدفع ضرائب عن هذا المبلغ ، فيكون ذلك سببا فى انخفاض هذا المبلغ بشكل كبير .

إذا اعـتقدت أنـك تـستطيع إيجـاد وظـيفة أخرى بسرعة، فقد تسارع بقـبول الـصفقة وأخـذ هـذه الأمـوال السهلة . كن حريصا هنا . يجب أن تفهـم أنـك إذا كـنت فى مجتمع يعانى من الركود أو من سوق عمل ضيق فـى مجالـك، فـإن إيجـاد وظـيفة أخـرى قـد لا يكـون بالـسهولة التـى تعـتقدها . يجـب أن تـراجع هذه الاحتمالات فى ذهنك ، وتراجع كذلك حـساباتك المالـية . ماذا يحدث إذا لم تجد وظيفة أخرى ـ وظيفة مماثلة فى الجودة ـ لمدة ثمانية أشهر أو سنة ونصف؟ ماذا ستفعل للحصول على دخـل بمجـرد أن يـنفد المـال الخـاص بترك العمل الأول ؟ هل أنت على استعداد لإنفاق صندوق الطوارئ إذا كان مثل هذا الصندوق لديك بالفعل؟

إذا كنت تفكر فى قبول برنامج " الاستغناء الطوعى عن العمل " المقدم مـن شـركتك، مـن فضلك، اطلب ملخصاً كاملاً عن كل شيء يتضمنه هذا الـبرنامج ، وخاصـة الـتأمين الـصحى المدفـوع مـن الـشركة . ومن فضلك حـاول اخـتـبار مـدى إمكانـية حـصولك على عمل آخر قبل أن تقبل ذلك الاستغناء الطوعى عن العمل الحالى .

أشكال أخرى معروفة عن الديون التى يجب التخلص منها : قروض السيارة والتأجير

أتمنى لك حظا سعيدا فى التخلص من أقساط السيارة

لنفترض أنك قمت بشراء سيارة بالتقسيط ، وحدثت لك إحدى الأزمات ، واكتشفت أنك لا تستطيع سداد الأقساط ، فماذا ستفعل ؟ وحتى لو قمت برد السيارة ، فلن تتخلص من ذلك الشَّرَك المالى ، حيث لا تزال مدينا لشركة التأجير بالأموال المتبقية . لكى تتخلص من الأقساط ، إليك بعض الخيارات المتاحة : تستطيع أن :

- تشترى السيارة أو تدفع جميع أقساطها .
- تبيع السيارة بأعلى سعر ممكن ثم تقوم بسداد المبلغ المتبقى من ثمنها وأية مبالغ إضافية لا تزال تدين به للشركة صاحبة السيارة .

إذا قررت أن تبيع السيارة بمعرفتك ، فإنه لا يزال عليك توفير الفرق بين ما تدين به للشركة صاحبة السيارة والثمن الذى بعت به السيارة ، فماذا يحدث إذا لم تستطع توفير هذا المال ؟ سوف تجد نفسك فى متاعب أخرى ، وبالتالى ، فلكى تضمن أنك لن تجد نفسك فى حالة عجز، فأنت فى حاجة إلى الإعداد لهذا الحدث غير المتوقع من اللحظة التى تقرر فيها شراء السيارة بالتقسيط . عندما تشترى سيارتك بهذا النظام ، انظر إذا ما كنت تستطيع الحصول على موافقة لما يطلق عليه " قرض غير مضمون " بحوالى ٥٠٠٠ جنيه استرلينى ، فإذا أخذت موافقة على شراء السيارة بالتقسيط ، تستطيع عادة التأهل لهذا القرض

الآخـر ، وسـوف يمنحك هذا القرض الدعم لمساعدتك فى تجاوز أى أزمة غير المتوقعة . وإليك الطريقة .

لـنفترض ثانـية أنـك اشـتريت سـيارة بالتقـسيط وحـدثت مشكلة غير متوقعة ولم تعـد تستطيع القيام بمدفوعات السيارة ؛ قبل أن تقوم بإعادة الـسيارة إلى التاجـر أو المقـرض ، انظـر إذا مـا كـنت تـستطيع أن تبـيع سيارتك بمعـرفتك أم لا . إن وسـيلة القـيام بهـذا هـى نـشر إعـلان لبيع سـيارتك للحـصول علـى المـبلغ المطلـوب سداده فقط ـ لا تحاول أن ترفع الـسعر لتحقـيق مكاسـب ، لأن هـذا لن يحدث . (أنت تريد أن تجذب المـشترين الـذين يمكـنهم حـل مـشكلتك لا إخافتهم) . عندما يتقدم أحد المـشترين بعـرض لـشراء سـيارتك ، ففاوضْـه علـى أفـضل سـعر يمكـنك الحـصول عليه بطـريقة لطـيفة . فمـن المأمـول أنـك سوف تصل إلى مبلغ سوف يساعدك فى سداد القرض بمساعدة قرضك غير المضمون . إذا تبقى لـديك أى رصـيد يجـب سـداده عـن القـرض غير المضمون فعليك رده إلى البـنك على الفور . الآن تخلصت من مبلغ كبير من ديْن السيارة لفترة من ٤٨ إلى ٦٠ شـهرا ، وتم دفـع الأقـساط كلـها ، والأكثـر أهمـية ، أنه تم سداد المبلغ كما هو متفق عليه وفقاً لشروط التعاقد مع الشركة .

إذا قـررت فقـط رد الـسيارة للـشركة دون محاولـة السداد ، فكن على وعـى أن لهـذا عيـبا كـبيرا . فـبعد أن تقـوم بـرد السيارة ، فربما تحاول الـشركة بيع السيارة فى المزاد . وحتى ولو بيعت السيارة فى المزاد ، فلا تـزال ـ مع ذلك ـ مديناً بالفرق بين الأقساط فى ذلك الوقت وحصيلة بيع الـسيارة فـى المزاد . أحيانا تقوم الشركة بتحميلك المزيد من الديون مقابل الجـزاءات واسـترداد مقابـل الاسـتهلاك . مـن المحـتمل أن تملـك شركة التأجير مجمـوعة كـبيرة مـن السيارات المستعملة ، فيقوم الشخص الذى يدير هـذه المجمـوعة مـن الـسيارات المستعملة بالذهاب إلى المزاد وشراء سـيارتك مقابـل ٤٠٠٠ جنـيه استرلينى ، لكن المشكلة الحقيقية هى أنك

تدين بمبلغ ٨٠٠٠ جنيه استرليني على السيارة في الوقت الذى أنت مضطر فيه لردها . وهكذا تجد أنه مع مبلغ الـ ٤٠٠٠ جنيه استرلينى حصيلة بيع السيارة فى المزاد، لا تزال مديناً بمبلغ ٤٠٠٠ جنيه استرلينى أخرى للشركة دون أن تكون قد ربحت منها ولو مليماً واحداً .

اشترِ سيارتك بدلا من استئجارها

تذكر أن هدف القانون رقم ٤ ، " استثمر فى الأشياء المعروفة قبل الأشياء غير المعروفة " هو تخليصك من أى مصروفات شهرية لبقية حياتك . فى حالة سيارتك، تستطيع القيام بهذا من خلال شراء سيارتك بدلا من استئجارها . حتى ولو كان هذا يعنى أنك سوف تضطر إلى أن تسدد ثمنها على فترة من الوقت ، إن شراء السيارة مفضل على استئجارها إذا كان هدفك أن تكون خاليا من الديون . لماذا ؟ لأنه ـ فى أى وقت، إذا وجدت أنك لا تستطيع سداد المدفوعات الخاصة بالسيارة لأحد البنوك أو المقرضين الآخرين ، فإنك تستطيع بيع السيارة . فطالما أنك اشتريها بسعر جيد منذ البداية وتعاملت مع السيارة بطريقة جيدة ، فإنك تستطيع عادة أن تبيعها بسعر مقارب لقيمتها الحقيقية .

بعد أن تقوم بسداد ثمن سيارتك

إذا اشتريت سيارتك واضطررت إلى دفع أقساطها ـ وبمجرد أن تقوم بسداد ثمنها فإنى لا أريدك أن تدع المدفوعات الشهرية التى كنت تقوم بها تذهب لأشياء غير مفيدة . إذا كنت فى منأى تماما عن ديون بطاقات

الائتمان وأنشأت صندوقا للطوارئ ، فربما يجدر بك الاستمرار فى أن تدفع لنفسك نفس المبلغ خلال فترة السنوات القليلة القادمة، وتضعه فى أحد الحسابات التى تعرف أنك سوف تستخدمها لشراء سيارتك التالية . إذا فعلت هذا ، بعد أن تقوم بالسداد لحساب سيارتك لمدة تتراوح بين أربع إلى خمس سنوات ، فسوف ستجد أنك قد ادخرت ما يكفى لشراء سيارة مستعملة أخرى حالاً . وهذا شيء رائع حقاً .

نعم ، أنا أعنى ذلك . سيارة مستعملة بحالة جيدة . أنه فى اللحظة التى تقود فيها أى سيارة جديدة ستضع فى اعتبارك أن قيمتها ستنخفض بنسبة ٢٠ بالمائة على الأقل ، فلماذا لا تختار سيارة مستعملة بحالة جيدة ؟ عندما تحتاج إلى سيارة ، اختر سيارة مستعملة اضطر شخص آخر وقع فى موقف غير متوقع إلى ردها . ربما تكون هذه السيارة مستعملة ، لكنها بالتأكيد ستكون جديدة بالنسبة لك ، وفى معظم الحالات ، سيوفر لك هذا مبلغاً كبيراً من المال . إذا كنت تريد أن تشترى سيارة لكن لا يمكنك تحمل ثمن سيارة جديدة ، فإن ذلك يعد بمثابة خيار هام يجب أن تفكر فيه .

ادفع للإصلاحات، ولا تشتر سيارة جديدة

أحد الأسباب التى لا تجعلنا نحب أن نحتفظ بسياراتنا لفترة طويلة هو أننا لا نحب أن ندفع مقابل الإصلاحات . لكن ذلك ليس له مفيداً من الناحية المالية .هل تفضل أن تدفع ١٠٠٠ جنيه استرلينى سنويا فى شكل إصلاحات على إحدى السيارات أم ٥٠٠٠ جنيه استرلينى سنويا كأقساط لسيارة جديدة ؟ إذا اشتريت بالفعل سيارة مستعملة ذات سعر مقبول وبدأت تحتاج إلى إصلاحات ، فإنك تستطيع استخدام المال الذى

ادخرته نتيجة عدم شراء سيارة جديدة ـ حتى ولو كانت سيارة مستعملة بحالة جيدة ـ لدفع مقابل تلك الإصلاحات فى حالة الضرورة . وعموماً ، فإنه من الأفضل جداً لأموالك مع المدى الطويل أن تحتفظ بالسيارة لأطول فترة ممكنة . بالإضافة إلى ذلك ، وبما أن علامات التهالك لن تكون واضحة فى السيارة القديمة ، فلن تلاحظ ذلك كثيراً فى كل مرة تصاب فيها بخدش ، لذلك ، فإن الإصلاحات من هذه النوع قد تكون تكلفتها أقل أيضا .

وسواء كنت تستأجر سيارة أم اشتريتها، فإن هدفك هو امتلاك تلك السيارة فى أقرب وقت ممكن ، لذلك ، لابد أن تتخلص من هذا المصروف المعروف .

لمساعدتك فى معرفة مقدار مدفوعات السيارة التى تستطيع تحملها، فعليك بممارسة لعبة المنزل ، ولكن استبدل مدفوعات سيارتك بمدفوعات المنزل .

أكبر المصروفات المعروفة : منزلك

لا شك أن حيازتك لمنزل خاص بك تعد أحد المحاور الأساسية للأمان المالى والعاطفى ، كما أن المنزل يمثل أكثر الأصول قيمة لدى معظم الناس . بالإضافة لذلك ، ربما تكون مدفوعات الرهن العقارى هى أكبر نفقات معروفة تضطر لدفعها . إذا كنت تملك منزلاً بالفعل ، فبمجرد أن تصل إلى النقطة التى تعرف أنك تريد أن تقيم فى منزلك الحالى لبقية حياتك ـ وقمت بسداد ديون بطاقات الائتمان وأنشأت صندوق للطوارئ ـ فإنى أريدك أن تجعل سداد رهنك العقارى أحد أولوياتك الأساسية . (وسوف نناقش هذا فيما بعد) . أولا ، أريد أن أتناول مخاوف أولئك

الذين لم يملكوا أحد المنازل بعد ، وكذلك مخاوف الذين يمتلكون منزلاً ولكنهم يريدون شراء منزل أكبر منه .

قبل شراء منزل جديد

أؤمن من صميم قلبي وروحي أن كل فرد يستحق أن يكون قادراً على شراء منزل خاص به . ولكن السؤال هو: هل تستطيع تحمل تكاليف المنزل الذى تريده ؟ إذا اتضح ـ عاجلاً أو آجلاً ـ أنك لا تستطيع تحمل المدفوعات، فإن هذا المنزل الذى أردته وادخرت له ، وأحببته يمكن أن يصبح ـ بسرعة ـ مصدراً لعدم الأمان ، ووسيلة للدخول فى متاعب مالية خطيرة بالنسبة لك . ومع ذلك ، تستطيع الخروج من المتاعب المالية المتعلقة بامتلاك المنزل والبقاء بعيداً عنها من خلال اتباع ما سوف أقوله فى هذا الفصل بعناية شديدة . لذلك دعنا نبدأ .

لقد وجدت أنه من اللحظة التى تبدأ فيها التفكير فى شراء أحد المنازل الجديدة ، أو الانتقال من المنزل الذى تملكه حالياً، تكون هناك ـ عادة ـ فترة زمنية تتراوح بين ستة إلى ثمانية أشهر قبل أن تتخذ أى إجراء فعلى . ولكى تتأكد من أن أعظم أحلامك والخاص بامتلاك منزل خاص بك لن يتحول إلى أسوأ كابوس مالى ، فإنى أريدك أن تفعل ما أطلق عليه " لعبة المنزل " . وسوف أوضح لك ماذا أعنى باستخدام قصة " بيجى " كمثال .

منذ فترة قصيرة، قابلتنى امراة شابة تدعى " بيجى " تعمل مدرسة فى إحدى المدارس فى منطقة " سيليكون فالى " بولاية " كاليفورنيا " . كانت تدخر المال لتكوين وديعة لشراء منزل خاص بها لمدة ثلاث سنوات حيث كانت لا تزال تعيش مع أمها . على الرغم من أن " بيجى " كانت

قد حصلت للتو على ميراث يساوى ٢٠٠٠٠ جنيه استرليني من جدتها لأمها ، فإنها لم تكن متأكدة من أن لديها ما يكفي لشراء حتى أصغر منزل يمكن العيش فيه في أرخص مكان على طول الطريق من مكان معيشتها وحتى المدرسة التي تعمل فيها .

في ذلك الوقت، كانت أسعار العقارات في الجزء الذى تعيش فيه " بيجي " من شمالى كاليفورنيا خارجة عن السيطرة - حتى بعد إفلاس عشرات شركات التكنولوجيا في تلك المنطقة المعروفة بموطن شركات الكمبيوتر . نظرت " بيجي " إلى ميزانيتها من جميع الجهات . وعلى الرغم من أن البنوك كانت على استعداد أن تمول شراء المنزل لها مقابل ٥ بالمائة من قيمة المنزل ، وعلى الرغم من أن العديد من أصدقائها قد فعلوا هذا ، فإنها كانت قلقة لأنها إذا قامت بوضع وديعة أقل من ٢٠ بالمائة ، فلن تكون قادرة على سداد مدفوعات الرهن الشهرية من مرتبها . إلا أنها لو انتظرت حتى يكون لديها ٢٠ بالمائة من ثمن المنزل الذى تريده بالفعل لكان ذلك أفضل لها . كانت خائفة من أنها سوف تكون في عمر أمها قبل أن تستطيع الشراء . لذلك ، قررت أن تبدأ في النظر لترى إذا ما كان أمامها وسيلة لتتحمل تكاليف شراء أحد المنازل بشكل مريح .

عندما بدأت " بيجي " بالنظر إلى المنازل المتاحة ، وجدت أن هناك اختيارين ملائمين لها: منزل جذاب ولكنه متهدم إلى حد ما ، به مطبخ كبير وحديقة تغمرها أشعة الشمس بمبلغ ٢٠٠٠٠٠ جنيه استرليني ، ومنزل جديد آخر ، بناؤه جيد ، وبه نوم وحديقة صغيرة بمبلغ ١٥٠٠٠٠ جنيه استرليني وقد اعتقدت أنها تستطيع الإقامة فيه . في كلتا الحالتين، كان السعر بمثابة مبلغ كبير من المال مقارنة بما تحصل عليه ، ولكن على الأقل ، كان كلاهما ممكن من وجهة نظرها . أخبرتها صديقة لها - تعمل وكيل عقارات - أنها تستطيع - بالتأكيد -

تحمل تكلفة المنزل الذى ثمنه ٢٠٠٠٠٠ جنيه استرلينى والذى كانت تريده بالفعل . ولكن " بيجى " كانت تشك فى أن يكون ذلك حقيقياً . تخيلت " بيجى " أنه بمدخراتها وقدرها ٥٠٠٠ جنيه استرلينى وبإرثها من جدتها وقدره ٢٠٠٠٠ جنيه استرلينى ، وهدية من والدتها وقدرها ٥٠٠٠ جنيه استرلينى تستطيع أن تدخر مبلغاً بحد أقصى ٣٠٠٠٠ جنيه استرلينى . وهذا مبلغ لا بأس به . سوف يمثل هذا المبلغ وديعة بنسبة ١٥ بالمائة بالنسبة للمنزل الذى سعره ٢٠٠٠٠٠ جنيه استرلينى . أما بالنسبة للمنزل الذى سعره ١٥٠٠٠٠ جنيه استرلينى ، فإن هذا المبلغ سوف يمثل وديعة بنسبة ٢٠ بالمائة .

حقيقة الودائع وضمان تأمين الرهن العقارى

الودائع : أقل مبلغ يجب أن تضعه

سوف يعطيك بعض مقرضى الرهن العقارى هذه الأيام فرصة عدم إيداع أو دفع أى نسبة مقدماً من ثمن أحد المنازل قبل شرائه . وسوف يقولون لك إنه طالما أنك مؤهل للحصول على الرهن العقارى ، فإنك - بالتالى - تستطيع تحمل تكلفة شراء ذلك المنزل . إليك ما تعلمته عن الودائع على مدار السنين . أعتقد أن الحد الأدنى للوديعة التى تضعها يجب أن يكون ١٠ بالمائة على الأقل . لأنك ، إذا كنت لا تعرف كيف تدخر لوديعة تحت حساب شراء أحد المنازل ، ولم تكن قادراً على توفير ١٠ بالمائة على الأقل من سعر الشراء ، فربما تجد نفسك (عاجلا وليس آجلاً) فى موقف تستطيع فيه بالكاد سداد الرهن العقارى . وحتى إن

كنت تستطيع سداد مدفوعات الرهن الخاصة بك ، فربما لاً يكون لديك مال لسداد أى شىء آخر ، بما فيها الإصلاحات أو المرافق الخاصة بالمنزل . يجب أن تعى أنه كلما قل ما تدفعه أو تضعه مقدماً ، كلما كانت مدفوعات الرهن العقارى الخاص بك كبيرة .

ضمان تعويض الرهن العقارى : المبلغ الذى يكلفك إياه بالفعل

إذا لم تضع على - الأقل - ٢٠ بالمائة ، فسوف تكون مضطراً لسداد ضمان تعويض الرهن العقارى للرهن العقارى الخاص بك . يكون ضمان تعويض الرهن العقارى عادة مطلوباً عندما تكون الوديعة أقل من ٢٠ بالمائة والهدف منه هو إعطاء المقرض حماية إضافية من احتمال إخفاقك فى سداد القرض . يتباين مبلغ التعويض بين المقرضين، ولكنه عادة ما يكون بين ٥ و ١٠ بالمائة من مبلغ الرهن العقارى الزائد عن ٨٠ بالمائة من قيمة العقار . دعنى أقدم لك مثالاً عن مدى ارتفاع تكلفة ضمان تعويض الرهن العقارى على عقار بمبلغ ٢٠٠٠٠٠ جنيه استرلينى بوديعة بنسبة ٥ بالمائة : سوف تكون تكلفة ضمان تعويض الرهن العقارى بين ١٥٠٠ جنيه استرلينى و ٣٠٠٠ جنيه استرلينى . ويمكن أن تسدد مدفوعات ضمان تعويض الرهن العقارى مقدماً ، أو تضاف إلى الرهن العقارى . لاحظ أن مدفوعات ضمان تعويض الرهن العقارى ، تحمى فقط المقرض إذا أخفقت فى سداد الرهن العقارى مما يعنى أن شركة التأمين يمكن أن تلاحقك من أجل المال الذى دفعته لمقرضك بموجب الضمان . وبالتأكيد ، لن تحصل على أى ميزة من هذه المدفوعات .

التحايل على مدفوعات ضمان تعويض الرهن العقارى

لنفترض أن لديك ١٠ بالمائة لتضعها فى منزل ، وبالتالى تحتاج إلى اقتراض ٩٠ بالمائة من سعر الشراء . قد تصبح مؤهلاً لقرض ثان ، فهذا يعنى أنك سوف تقترض ٨٠ بالمائة من سعر الشراء من مقرض واحد و١٠ بالمائة من مقرض آخر . عندما تفعل هذا ، فإنك ربما تتجنب ضمان تعويض الرهن العقارى ، ولكن القرض الثانى سوف يكون بمعدل فائدة أعلى . وسوف تكلفك هذه الاستراتيجية أيضا أموالاً أكثر كل شهر مما لو وضعت نسبة الـ ٢٠بالمائة التقليدية فى البداية . مع ذلك ، مع ارتفاع أسعار المنازل كما هى عليه الآن ، فإن وديعة بنسبة ٢٠ بالمائة تعد مبلغاً بعيد المنال بالنسبة للعديد من الناس .

إذا كان لديك أقل من ٢٠ بالمائة لوضعها كمقدم لثمن المنزل ، فاطلب من مقرض الرهن العقارى مساعدتك فى معرفة أى الخيارين سوف يكلفك أموالاً أقل : سداد ضمان تعويض الرهن العقارى أم أخذ قرض ثان .

والآن ، من الواضح أن الوديعة ليست كل ما تحتاج إليه لشراء منزل ، بل إنك تحتاج إلى معرفة ما إذا كنت تستطيع تحمل المدفوعات الشهرية وكافة المدفوعات الإضافية التى سوف تتحملها عند امتلاك هذا المنزل . لذلك، يقول لى العديد من الناس : " سوزى " ، لدى المال الذى سأضعه كمقدم ، ومدفوعات الرهن تعادل إيجارى الحالى . ألا يعنى ذلك أننى أستطيع تحمل تكاليف هذا المنزل ؟ " إن الإجابة على هذا السؤال هى لا . لذلك ، قبل أن تعود ثانية إلى قصة " بيجى " ، فإليك ما أريدك أن تفهمه : إن مدفوعات الرهن لا تماثل سداد الإيجار .

أخطاء يجب تجنبها

إن أكبر خطأ يرتكبه مشترو المنازل للمرة الأولى هو افتراض أنك إذا كنت تسدد إيجاراً قدره ٨٠٠ جنيه استرلينى شهريا ، فإنك ـ بالتالى ـ تستطيع تحمل رهن قدره ٨٠٠ جنيه استرلينى شهريا . ربما تقول لك البنوك إن هذا حقيقي ، ولكن ، تذكر أن البنوك تريدك أن تقترض المال منهم فحسب ، إنه نشاطهم الأساسى ، وأحد الوسائل التى يحققون الربح من خلالها .

فى هذه الأيام ـ أكثر من أى وقت مضى ـ لا يعنى كونك مؤهل للدخول فى إحدى عمليات الرهن العقارى ، أنك تستطيع تحمل المدفوعات الشهرية . فمن المعروف أن جميع ملاك المنازل الآن واقعون فى خطر فقدان منازلهم بسبب إخفاقهم فى سداد مدفوعات الرهن العقارى الخاصة بهم . وعلى الرغم من أن نسبة من فقدوا منازلهم بسبب عدم السداد قد وصلت إلى ذروتها فى أوائل التسعينات ، إلا هذا لا يزال يحدث لبعض الناس فى وقتنا الحاضر . لم يفقد جميع هؤلاء الناس وظائفهم ، ولم يعانوا من كوارث غير متوقعة . كل ما هنالك أن بعضهم قد اكتشف ـ فى وقت متأخر للغاية أنه بالفعل لا يستطيع تحمل تكاليف المنزل الذى اشتراه فى ظل ما كان يكسبه من مال .

لماذا ؟ لأنهم لم يدركوا مصروفاتهم الحقيقية بالفعل . لا تتضمن مصروفاتك الشهرية مبلغ رهنك العقارى فقط ، بل تتضمن ـ كذلك ـ تأمين المنزل والمحتويات ، والضريبة المقررة على المساكن (العوائد) والصيانة والمرافق . لاحظ أن مدفوعاتك للمرافق لن تكون مرتفعة فقط إذا كان المنزل أكبر من منزلك الحالى ، ولكن فى حالات عديدة سوف تكون مسئولا عن تكاليف أخرى ، مثل : قيمة استهلاك المياه التى لا يضطر المؤجرون إلى سدادها . تذكر : باعتبارك مالكاً للمنزل ، فسوف تصبح

مسئولا من الناحية المالية عن صيانة وإصلاح الأشياء من مالك الخاص . وفى العديد من الحالات يكون هذا متضمناً فى اتفاقك مع المقرض .

بالإضافة إلى التكاليف المذكورة عاليه ، إذا كان للمنزل أرض منافع ، فأنت مسئول عن الصيانة الفعلية لهذه الأرض . فإذا قمت بهذه الصيانة بنفسك، فإن العناية بأحد الملاعب الصغيرة أو الحدائق تتطلب شراء معدات وآلات ، ففى المقابل - ستكون فى حاجة لوضع ميزانية لاستئجار أحد الأشخاص الذين يمكنهم القيام بهذا العمل . تفرض بعض المقاطعات تنظيمات تتعلق بما يمكن أن تزرعه ، وما يجب أن تزرعه ، وفى بعض العقارات ربما يكون عليك دفع تكاليف إحدى شركات الصيانة لصيانة أى شيء تكون ملكيته مشتركة ، السقف والحوائط الخارجية وهكذا . إذا كنت على طريق خاص، ربما تكون مسئولاً ، أنت وجيرانك ،عن تمهيد الطريق وصيانته .

حتى المنازل التى تحظى بأفضل مستوى من الصيانة بها أجهزة تتعرض للتلف ، ويكتشف العديد من ملاك المنازل الجدد أنهم ملزمون بأكثر مما كانوا يتوقعون . لو أنك اشتريت أحد المنازل القديمة ، فإن هذا المنزل قد يحتاج إلى ثلاجة جديدة وغسالة أطباق وغسالة ملابس ومجفف وسخان للمياه ، وتدفئة مركزية . يمكن أن تنفق ببساطة مائة جنيه استرلينى فى نهاية كل أسبوع - بمجرد أن تبدأ العيش فى منزلك - مقابل الصيانة فقط . بل إن مجرد دهان إحدى الغرف فقط يكلف أموالاً ، وإذا اشتريت منزلاً جديداً ، فإن معظم حوائطه سوف تكون مغطاة بنبات المنغولية ، لذلك فقد ترغب فى تغيير الألوان عندما تنتقل للعيش في هذا المنزل . وإذا كان لديك مدفأة، فيجب أن تتأكد أن المدفأة وأنبوب المدخنة والمدخنة فى حالة جيدة ، وسوف يكون عليك شراء أى وقود تستخدمه . كما أنك ستكون مسئولاً أيضاً عن السقف ، وربما تحتاج إلى استبداله أو إصلاحه كما فعل " باتريك " فى القانون رقم

(١) . كحد أدنى ، أنت تحتاج إلى تخصيص ١٠٠ جنيه استرلينى شهرياً للصيانة .

لا تنس أيضا: إذا كنت تستخدم المواصلات للذهاب إلى وظيفتك ، ربما تحتاج إلى تكاليف انتقال ، بما فيها أجرة القطار أو العربة ، وأجرة الانتظار .

والآن ، وبعد أن رأيت تلك الاحتمالات ، وعرفت ما تتكلفه بالفعل لقاء امتلاك أحد المنازل ، فدعنا نعد ثانية إلى " بيجى " لنرى كيف ستختار المنزل المناسب لها . كانت " بيجى " قادرة على وضع مقدم قدره ٣٠٠٠٠ جنيه استرلينى وهو ما يساوى ١٥ بالمائة من المنزل الذى سعره ٢٠٠٠٠٠ جنيه استرلينى أو ٢٠ بالمائة من المنزل الذى سعره ١٥٠٠٠٠ جنيه استرلينى . حتى فى وجود مثل هذه الوديعة الكبيرة ، فإنها تحتاج الآن إلى حساب مقدار ما سوف تتكلفه لـ امتلاك أحد هذه المنازل . فى حالة " بيجى " ، اختلفت المدفوعات الشهرية الخاصة بالمنزلين الذين أعجبت بهما بدرجة كبيرة . ففى حالة المنزل الجديد المعروض بسعر ١٥٠٠٠٠ جنيه استرلينى ، وبعد أن وضعت مقدماً قدره ٣٠٠٠٠ جنيه استرلينى ، فسوف يكون رصيد الرهن العقارى لديها ١٢٠٠٠٠ جنيه استرلينى . وإذا كان الرهن العقارى سيحتسب بمعدل فائدة متغير قدره ٦ بالمائة لمدة ٢٥ سنة ، فإن مدفوعات الرهن لديها سوف تكون ٨٣٠ جنيهًا استرلينيًا شهرياً . وسوف يصل تأمين العقارات وضريبة العوائد إلى ١٢٠ جنيهًا استرلينيًا تقريباً . وحيث إنها سوف تضع مقدما ما يزيد عن ٢٠ بالمائة ، لكنها لن تكون مضطرة إلى سداد ضمان تأمين الرهن العقارى . مع إضافة ١٠٠ جنية استرلينى شهريا للصيانة والإصلاحات ، فإن المدفوعات الشهرية سوف تكون ١٠٥٠ جنيهًا استرلينيًا شهرياً .

أما فى حالة المنزل الذى سعره ٢٠٠٠٠٠ جنيه استرلينى ، فسوف تحتاج " بيجى " إلى أخذ رهن عقارى بمبلغ ١٧٠٠٠٠ جنيه استرلينى .

ومع رهن عقارى لمدة ٢٥ سنة بمعدل فائدة متغير قدره ٦ بالمائة ، فإن مدفوعات الرهن سوف تكون ١٣٠٠ جنيه استرلينى شهرياً فى الشهر ، بما فيها تكاليف ضمان تأمين الرهن العقارى بسبب عدم دفع مقدمٍ قدره ٢٠بالمائة . وسوف يكون التأمين على العقارات والعوائد أعلى قليلا على هذا المنزل - وسوف نفترض وجود ٢٠٠ جنيه استرلينى تقريبا شهريا بالإضافة إلى ١٠٠ جنيه استرلينى شهرياً للصيانة ، فسوف يكون إجمالى المدفوعات الشهرية التى تتحملها " بيجى " ١٦٠٠ جنيه استرلينى .

مع الأخذ فى الاعتبار أن " بيجى " تعمل " مدرس أول " فى المدرسة ، فإن المرتب السنوى الذى تأخذه بعد خصم الضريبة هو ٢٤٠٠٠ جنيه استرلينى أو حوالى ٢٠٠٠ جنيه استرلينى شهرياً . لذا ، فمن الواضح تماماً لـ " بيجى " أن المنزل الذى سعره ٢٠٠٠٠٠ جنية استرلينى لم يكن فى متناول يدها وأن صديقتها التى تعمل " سمسار عقارات " كانت على خطأ .

ولكن هل تستطيع " بيجى " بالفعل تحمل تكاليف المنزل الآخر؟ لتعرف هذا ، طلبت منها القيام بتدريب آخر - وهو تدريب أريدك أن تقوم به قبل أن تقوم بشراء منزلك الأول ، أو شراء منزل أكبر .

لعبة المنزل هى السبيل الوحيد لمعرفة ما إذا كنت تستطيع تحمل تكاليف المنزل الذى تريده .

قبل أن تتورط فى شراء أحد المنازل . افتح حساب توفير جديد . تذكر أن هذا شيء أساسى يجب فعله قبل أن تتخذ أى خطوة فعل لشراء أحد المنازل . حدد تاريخاً معيناً من كل شهر - على سبيل المثال ، يوم ١٥ من كل شهر .خلال فترة الأشهر الستة القادمة ، وفى هذا اليوم المحدد ، أريدك أن تودع فى حسابك الجديد الفرق بين تكاليف إسكانك الحالية

(إيجار أو إجمالى المدفوعات التى تدفعها عن المنزل الذى تملكه حاليا) والمبلغ الذى تتوقع أنك سوف تضطر إلى دفعه فى منزلك الجديد .

على سبيل المثال ، لنفترض أنك تؤجر منزلاً ويكلفك ٨٠٠ جنيه استرلينى فى الشهر ، وسوف يكلفك المنزل الذى ترغب فى شرائه ١٥٠٠ جنيه استرلينى فى الشهر (بما فيها مدفوعات الرهن العقارى وتكاليف ضمان تأمين الرهن العقارى والتأمين على العقار والضرائب والمرافق والصيانة) ، فإنه يجب أن تودع الفرق بين المبلغين (١٥٠٠ جنية استرلينى ـ ٨٠٠ جنيه استرلينى أو ٧٠٠ جنيه استرلينى شهرياً) فى حساب التوفير الجديد هذا ، فى تاريخ لا يتجاوز التاريخ الذى حددته .

أو لنفترض أنك تمتلك حالياً أحد المنازل ، وتريد أن تشترى منزلاً أكبر ، ويصل إجمالى مدفوعاتك الشهرية حاليا إلى ٢٠٠٠ جنيه استرلينى وسوف يكلفك منزلك الجديد ٣٠٠٠ جنيه استرلينى شهرياً . ولكى تقوم بشراء منزل ، فإنه يجب عليك أن تودع الفرق بين المبلغين (٣٠٠ دولار ـ ٢٠٠٠ جنيه استرلينى أو ١٠٠٠ جنيه استرلينى شهرياً) فى حساب التوفير خلال تاريخ لا يتجاوز التاريخ الذى حددته .

تظهر هذه الأمثلة الحد الأدنى من التكاليف . إنها لا تتضمن كافة التكاليف المذكورة فى صفحة (١٥٢) مثل عمليات إعادة الدهان وإضافة تدفئة مركزية . لذلك ، فإذا أردت أن تخطط للأمر بصورة سليمة ، فيجب أن تحسب أيضا هذه التكاليف الأخرى سوف تضطر إلى سدادها ، ومقدار ما ستكلفك .

بعد القيام بهذا لمدة ستة أشهر، عليك تقييم مدى تأثير سداد هذه المدفوعات المرتفعة ـ كما فى لعبة المنزل التى تحدثنا عنها ـ على أسلوب حياتك . إذا سددت كافة المدفوعات بشكل مريح وفى مواعيدها ، فإنك ـ عندئذٍ ـ تستطيع بالفعل تحمل تكاليف هذا المنزل بعينه من الآن . والأفضل من هذا ، وبما أنك جمعت بالفعل بعض الأموال فى حساب

الادخار الجديد والتى تساعد فى زيادة حجم وديعتك ، فإن ذلك سوف يساعدك على تكاليف الانتقال أو دفع ضرائب الانتقال أو حتى على القيام ببعض التجديدات الصغيرة فى المنزل الجديد !

من ناحية أخرى ، إذا لم تسدد فى الميعاد ، أو تأخرت فى سداد أى من هذه المصروفات فاعلم أنك لن تستطيع تحمل تكاليف المنزل الذى تفكر فى شرائه . وبدلا من ذلك ، انظر لترى ما هو مبلغ المدفوعات الشهرية الذى كان مناسبا لك وجرب ذلك . ربما يكون الحل هو التفكير فى منزل أصغر أو وضع وديعة أكبر كمقدم . ومع ذلك ، فربما يجب عليك أن تنتظر إلى أن تتحسن مصادر تمويلك . الشىء الجيد هن هو أنك ستعرف الآن مقدار ما تستطيع تحمله فى الواقع دون أن تخسر شيئاً . يجب أن يكون لديك أيضا مبلغ لا بأس به فى حساب التوفير الخاص بك ليساعدك فى تحقيق أهدافك المستقبلية .

إن لعبة البيت هى وسيلة لتجربة المواقف المالية الجديدة لمعرفة حجمها . وتستطيع أيضا استخدامها فى مساعدتك على تحديد ما إذا كنت تستطيع تحمل تكاليف سيارة أو قارب أو أى مصروف كبير يتطلب منك نفقات شهرية .

وبالمناسبة ، فقد استطاعت " بيجى " تجنب مبلغ الـ ١٠٥٠ جنيهًا استرلينيًا التى تحتاج إليها لمنزلها الصغير كل شهر فى الموعد المحدد . وهكذا اشترته بمجرد أن عرفت أنها تستطيع تحمل تكاليفه .

شراء منزل : أحد أفضل الاستثمارات المعروفة

يمكن أن تكون العقارات أحد أفضل الاستثمارات التى تقوم بها ، وخاصة إذا كنت تبحث عن مقر إقامة أساسى . دعنى أبين لك السبب، من الناحية المالية .

في هذا المثال تريد أن تشترى منزلاً بمبلغ ١٠٠٠٠٠ جنيه استرليني ، وتضع مقدماً ٢٠ بالمائة أى ما يعادل ٢٠٠٠٠ جنيه استرليني (أعرف أن معظم المنازل يكلف أكثر من ذلك ، ولكن دعنا نستخدم هذا الرقم حتى يكون المثال بسيطاً ، ونفس المفهوم سوف يسرى على أى منزل بمبلغ ٥٠٠٠٠٠ جنيه استرليني ، أو أى منزل بمبلغ ١٠٠٠٠٠ جنيه استرليني أو أكثر) ، وترتفع قيمة معظم المنازل بنسبة تتراوح بين ٤ إلى ٥ بالمائة - أى حوالى ٤٠٠٠ جنيه استرليني فى العام الواحد - إلا أن مبلغ ٤٠٠٠ جنيه استرليني - هذا - لم تربحه على مبلغ ١٠٠٠٠٠ جنيه استرليني ، بل على مبلغ الوديعة التى دفعتها مقدماً ، والمبالغة ٢٠٠٠ جنية استرليني ، أى أنك ربحت ٤٠٠٠ جنيه استرليني من استثمارك لمبلغ أى ما يعادل ٢٠ ٪ مما دفعته .

من الناحية النظرية ، كلما انخفض ما تضعه مقدماً على أحد العقارات كلما ازداد المال الذى تحققه على هذا الاستثمار عندما تبيعه بربح . فكر فى هذا : إذا وضعت مقدماً قدره ١٠٠٠٠ جنيه استرليني فقط لذلك العقار ، فسوف يكون لديك الآن ٤٠بالمائة عائداً على أموالك فى بداية العام (٤٠٠٠ جنيه استرليني زيادة فى القيمة تساوى ٤٠ بالمائة من وديعتك البالغة ١٠٠٠٠ جنيه استرليني) .

ومع ذلك ، لا يتعلق الأمر بالعائد الذى تحصل عليه على أموالك عندما تشترى أحد العقارات . (تذكر أن أى استثمار يمكن أن يرتفع أو ينخفض فى القيمة .) إنها أيضا ترتبط بحقيقة أن مكان إقامتك الأساسى هو منزلك . إنه المكان تعيش فيه ، والذى من الصعب أن تضع لافتة بالسعر عليه . بالتأكيد أنت لا تريد أن تخسره . وكما قلنا ، فإن مدفوعات الرهن العقارى ربما تكون أعلى مصروف شهرى معروف لديك . لذلك ، لا تنس أنه كلما انخفض ما تدفعه كمقدم ، كلما ارتفعت مدفوعات الرهن العقارى الشهرية التى أنت مطالب بها .

ولا تنس أيضا أن معدلات الفائدة يمكن أن ترتفع أيضاً. إن أكثر الرهون العقارية أماناً عندما ترتفع معدلات الفائدة هو الرهن العقارى ذو المعدل الثابت للفائدة (كما يوحى اسمه ، لا يمكن أن يتغير معدل الفائدة الذى تحصل عليه فى بداية الرهن العقارى) . إن الرهن العقارى ذو معدل الفائدة الثابت هو طريقة ناجحة تعرف بها مقدار التدفقات النقدية الخارجة طوال فترة الرهن العقارى . ويوجد الآن رهون عقارية متاحة لمدة ٢٥ عاما بسعر فائدة ثابت ، ولكن إذا لم تخطط للبقاء فى المنزل لتلك الفترة الطويلة، فعندئذ ، فكر فى فترة أقصر ذات سعر فائدة ثابت . إن الهدف هو ربط فترة الرهن العقارى بطول الفترة التى تنوى البقاء فيها فى المنزل . إن ميزة اختيار فترة رهن عقارى قصيرة ذات معدل فائدة ثابت هو أن معدل الفائدة سوف يكون أقل من معدل الفائدة على رهن عقارى أطول . ويمكن أن يساعدك ذلك فى توفير بعض الأموال . إذا كنت تنوى الانتقال قبل أن يتحول الرهن العقارى إلى معدل فائدة متغير ، فلن تضطر إلى القلق بشأن ارتفاع تكلفة الرهن العقارى إذا ارتفعت معدلات الفائدة . ولكن كن حذراً : راجع الفقرات المكتوبة فى الاتفاق بخط صغير أو بلغة غامضة للتأكد من عدم وجود ربط بين الفترات بعد أن تنتهى الفترة قصيرة الأجل ذات سعر الفائدة المتغير مع نفس المقرض .

سدد مدفوعات الرهن العقارى الخاصة بك مبكراً

بمجرد أن تشترى أحد المنازل التى تعرف أنك تستطيع تحمل تكاليفها ، والتى تعرف أنك سوف تقيم فيه لبقية حياتك ، أريدك أن تبدأ فى سداد رهنك العقارى فى فترة مبكرة .

إن صميم القانون رقم ٤ هو أنك يجب أن تكون مستعداً للأشياء المجهولة فى حياتك . ويعنى ذلك أن يكون لديك أموال كافية لمقابلة مصروفاتك الشهرية ، وحتى لو لم يكن هناك دخل ثابت . إذا فقدت وظيفتك بسبب استغناء صاحب عملك عنك ، أو بسبب أحد الأمراض ، أو أنك تقاعدت برغبتك ، فمن أين ستحصل على المال لسداد أكبر فواتيرك رهنك العقارى ؟ إن الرهن العقارى ليس مجرد فاتورة ، إنه أحد المدفوعات التى تمكنك من البقاء تحت هذا السقف . إذا لم تستطع سداد هذه المدفوعات ، فأين ستعيش ؟ لن تكون الحكومة على استعداد لبناء منزل خاص بك . لن تستطيع العيش على عائد أموال الضرائب . لن تستطيع العيش على أحد شهادات الأسهم . أنت تعيش فى منزلك . هذا هو السبب فى أنه فى جميع الأوقات يجب أن تعرف من أين ستحصل على المال لسداد الرهن العقارى الخاص بمقر إقامتك الأساسى إذا حدث ما هو غير متوقع .

إذا لم يكن لديك أحد صناديق الطوارئ ، وإذا كنت قد وصلت بالفعل إلى الحد الأقصى فى بطاقات الائتمان وخطوط الائتمان الخاصة بك ، فيجب أن تفكر فى ذلك بشكل جاد . ما هى أهمية الديون الآن ؟ إن ما يهم هو أن لديك سقف منزل فوق رأسك ، فوق روحك ، فوق كيانك . لذلك أريدك أن تبدأ العمل على هذا الأمر من الآن . اجعل من امتلاك منزل خاص بك هدفك الأساسى فى هذه المرحلة .

إذا كنت متقاعداً وتعيش على دخل ثابت فامتلك منزلاً خاصاً بك

هناك سبب آخر وراء رغبتى فى أن تسدد ديون رهنك العقارى مبكراً إذا عرفت أن هذا هو المنزل الذى تريد أن تقيم فيه ، وخاصة بالنسبة للذين يعيشون وفقا لميزانية ذات دخل ثابت .

مع بقاء معدلات الفائدة منخفضة نسبياً في عام ٢٠٠٤ ، فإنه يكون من الصعب بالنسبة للذين يعيشون على دخل ثابت أو متقاعدين أن يجنوا فوائد كافية على مدخراتهم لسداد مصروفاتهم المعروفة . قد تكون المعدلات المنخفضة رائعة بالنسبة لمشترى المنازل ، إلا أنهم في النهاية يعيشون أيضا على دخول ثابتة . وهذا سبب آخر لكوني أريدك أن تسدد الرهن العقارى الخاص بمنزلك عاجلاً وليس آجلاً . فمع تقدمك في السن، وإذا لم يكن لديك مصدر دخل لسداد تلك المدفوعات ، فإنك يمكن أن تقع في مشكلة فظيعة .

مع التقدم في سنوات رهنك العقارى ، تكون المدفوعات التى تقوم بها مخصومة من أصل الدين لا من الفوائد . إن سداد رهنك العقارى يمكن أن يساعدك عندما تتقدم في السن ، لأنك وقتها لن تكون من المستفيدين من التخفيضات الضريبية التى تتمتع بها الآن .

لنفترض أنك اخترت رهناً عقارياً لمدة ٢٥ عاما بمبلغ ٢٠٠٠٠٠ جنيه استرليني بمعدل فائدة ٦ بالمائة ، فإن مدفوعات الرهن العقارى هى ١٢٨٨ جنيهًا استرلينيًا شهريا . لنفترض أيضا أنك مضطر الآن إلى التقاعد بسبب حالة طبية ولايزال أمامك عشر سنوات على انتهاء الرهن العقارى ، ومعدلات الفائدة على حسابات التوفير وسندات الخزانة منخفضة لدرجة أن لديك فرصة ضئيلة في الحصول على دخل مقبول . لقد فقدت ٥٠ بالمائة من المال الذى كان لديك في حساب التوفير القردى المعفى من الضرائب، وارتفعت تكلفة كل شيء بشكل هائل . ولا تستطيع القيام بمدفوعاتك الشهرية على جميع فواتيرك ، ولديك ٢٠٠٠٠٠ جنيه استرليني في أحد سندات الادخار على وشك أن تستحق الدفع وتكسب فقط عائداً قدره ٤ بالمائة أو ٨٠٠٠ جنيه استرليني سنويا ، ولديك حوالى ١١١٠٠٠ جنيه استرليني متبقية على الرهن العقارى ولكن مدفوعاتك الشهرية لا تزال ١٢٨٨ جنيهًا استرلينيًا شهريا ـ متطابقة تماما لما كانت عليه عندما كان رصيد رهنك العقارى ٢٠٠٠٠٠ جنيه استرليني .

فما الذى يجب أن تفعله ؟ إن الإجابة فى هذه الحالة بسيطة، حيث إنه لا معنى لأن تدع أموالك تظل فى أحد سندات الادخار التى تحقق فائدة قدرها ٨٠٠٠ جنيه استرلينى سنويا ـ فائدة خاضعة للضرائب ـ فى حين أن هذا المبلغ لا يساوى ما تدفعه من مدفوعات الرهن العقارى خلال سبعة أشهر . إنك هكذا لا تزال تخسر حوالى ٦٠٠٠ جنيه استرلينى سنوياً ، والأمر الذى يعد مضيعة خطيرة للمال . خذ ١١١٠٠٠ جنيه استرلينى من مبلغ الـ ٢٠٠٠٠٠ جنيه استرلينى من سندات التوفير وقم بسداد رهنك العقارى . هذا الأمر فى غاية البساطة . والآن تكون قد خفضت مصروفاتك الشهرية بمقدار ١٢٨٨ جنية استرلينى شهرياً .

كيف تسدد رهنك العقارى مبكراً

من أفضل الوسائل التى تعينك على سداد رهنك العقارى مبكراً هو سداد أحد مدفوعات الرهن العقارى الإضافية سنويا . فإذا كنت تدفع حاليا ٦ بالمائة على الرهن الخاص بك فإن دفع أحد النفقات الإضافية سنويا يمكن أن تحول الرهن العقارى لمدة ٢٥ عاما إلى رهناً عقارياً لمدة ٢٩ عاما . وبالمثل ، يمكن أن تحول رهن عقارى لمدة ١٥ عاما إلى رهن عقارى لمدة ١٣,٣ عام .

إعادة التمويل : كيفية القيام بها بحكمة

فى ظل بقاء معدلات الفائدة منخفضة نسبيا فى عام ٢٠٠٤ ، قربما تفكر فى إعادة تمويل منزلك بحيث تقل حقوق ملكيتك فيه بسبب قيامك بهذا . ربما تبدو هذه فكرة رائعة ، ولكن على المدى الطويل إذا كنت ستستخدم هذه الأموال لمجرد شراء أشياء لا تحتاج إليها

بالفعل أو إذا كان هذا المال سوف يوضع فقط فى حسابات سوق النقد أو أحد سندات الادخار، أو إذا كنت تقلل من حقوق الملكية و/ أو تقوم بمد أجل الرهن من خلال إعادة التمويل، فإن ذلك لا يعد استخداما عاقلاً لأموالك ، ويمكن أن يعود عليك بنتائج سيئة بالفعل إذا حدثت أزمة غير متوقعة . تذكر أن الهدف هنا هو التخلص من مصروفاتك المعروفة بأسرع ما يمكن ، بحيث لا تفاجأ بأى مصروفات غير متوقعة .

لا ينبغى عليك الوقوع فى الخطأ الشائع الذى يقع فيه البعض ، حيث يدفعون أقساط الرهن العقارى لمدة خمس أو عشر سنوات ، من إجمالى المدة البالغة ٢٥ عاماً ، ثم يعيدون التحويل بمعدل فائدة أقل ويضيفون خمس أو عشر سنوات أخرى إلى عمر الرهن العقارى . يجب أن تبحث عن إعادة التمويل إذا استطعت الحصول على معدل فائدة أقل ، ولكن يجب أيضا أن تنظر إلى تخفيض عدد السنوات المتبقية على رهنك العقارى . كما يجب عليك أيضا التأكد من أنك سوف تظل مقيماً فى المنزل فترة كافية لإسترداد تكاليف الإغلاق . ربما تكون قد قمت بعمل إعادة التمويل عدداً من المرات بالفعل ، وقد يكون من المفيد أن تقوم بذلك ثانية إذا هبطت أسعار الفائدة أكثر مما كانت عليه عندما أعدت التمويل آخر مرة . إليك طريقة تخبرك بمدى جدوى إعادة التمويل من عدمه: أولاً : إذا لم يتغير موقفك ، فيجب أن تحتفظ دائما بفترة الرهن العقارى مساوية أو أقل مما لديك بالفعل . ثم بعد ذلك ، لنفترض أن مدفوعات الرهن الحالية الخاصة بك هى ٢٠٠٠ جنيه استرلينى شهريا . وإذا أعدت التمويل ، فسوف تكون مدفوعات الرهن العقارى الجديدة هى ١٩٠٠ جنيه استرلينى . أى أنك حققت توفير قدره ١٠٠ جنيه استرلينى شهريا .

ومع ذلك ، فعند إعادة التمويل سوف تدفع دائما أتعاب المحاماة ، وأتعاب تقييم ، وربما أتعاب استرداد معجلة ، وتكاليف أخرى . فيجب أن تجمع المبلغ الذى ستتكلفه لإعادة التمويل . لنفترض فى هذه الحالة أن المبلغ هو ٣٠٠٠ جنيه استرلينى . فيجب عليك - عندئذٍ - أن تقوم بتقسيم المبلغ الذى ستتكلفه لإعادة تمويل ، ٣٠٠٠ جنيه استرلينى ، على المبلغ الذى ستدخره شهريا (١٠٠ جنيه استرلينى) وهو ما يساوى ٣٠ جنيه استرلينى . فهذا الرقم يمثل عدد الأشهر التى سوف تستغرقها من أجل استرداد أو تعويض تكاليف الإغلاق . إذا كنت تعرف أنك سوف تمكث فى هذا المنزل على الأقل ٣٠ شهراً ، فأعد تمويله . أما إذا لم تكن تعرف ، فلا تعد تمويله ، فإن الأمر لا يستحق ذلك .

وكما ذكرت سابقا ، فإن العديد من المستشارين الماليين ورجال الضرائب سوف يخبرونك أن سداد رهنك العقارى مبكراً وتملك منزلك مباشرة هو الشيء الخطأ من الناحية المالية . ولكنى أطلب منك أن تتذكر القانون رقم ٣ والذى يقول إن الناس هم الأهم ، ثم الأموال ، ثم الأشياء . على المدى الطويل ، إذا حدث أن أصبحت أمورك المالية متعثرة ، فليس من المفيد أن تستمع إلى رجال الضرائب فيما يتعلق بمدفوعات رهنك العقارى .

من فضلك : حرر نفسك من رهنك العقاري عاجلاً وليس آجلاً

فى الولايات المتحدة ، فى عام ٢٠٠٠ ، كان البرنامج التليفزيونى " من سيربح المليون " على قمة تصنيفات برامج التلفاز . وقد سُئل

متسابق يدعى " بوب " هذا السؤال : " في أى الموضوعات تقوم " سوزى أورمان " بالتأليف ؟ " حسناً ، بالطبع ، فقد اضطر هذا المتسابق إلى استخدام إحدى وسائل المساعدة ولكن ، شكراً لله ، فقد عرف الجمهور الإجابة ، وهي " التمويل " واستمر المتسابق في المسابقة حتى فاز بمليون دولار .

في ذلك الوقت ، كنت أشارك بصفتي مستشارة مالية في برنامج " توداى " ـ في الولايات المتحدة ـ والذى استضاف " بوب " بعد ذلك بأيام في البرنامج ليطرح على بعض الأسئلة . سألني : " ما الذى يجب أن أفعله بالمال الذى حققته ؟ " بعد أن أخبرته أن يذهب ويشترى كتبي (حيث إنه لم يكن يعرف من أكون) ، أخبرته أن يقوم بسداد الرهن العقارى الخاص بمنزله .

بعد أن انتهى العرض ، لا أستطيع أن أخبرك عن عدد رسائل البريد الإلكترونية التي وصلتني . والتي قالت : "ماذا حدث لك يا "سوزى " ؟ " ، كيف تطلبين منه أن يسدد الرهن العقارى لمنزله ؟ كل ما عليه القيام به هو أخذ هذا المال ووضعه في سوق الأوراق المالية ؛ وسوف يصبح مليونيراً وأكثر ثراء " . " كانت أسوأ نصيحة مالية سمعتها . ماذا حدث لقناة إن بى سى لتتركك تخبرين الأمريكان بضرورة سداد الرهون العقارية لمنازلهم ؟ يجب أن يضع " بوب " أمواله في أسهم شركات التكنولوجيا " . كان هذا في مارس ٢٠٠٠ عند ذروة ارتفاع أسهم شركات التكنولوجيا . نتمنى أن يكون " بوب " قد استمع إلى نصيحتي ، لأنه سيكون من المحزن أن يكون قد خسر كل هذا المال ، ولا يزال عليه أن يقلق بشأن مدفوعات الرهن العقارى كذلك .

سوق الأوراق المالية

الأداء فى الماضى لم يعد مؤشراً على الأداء فى المستقبل

أريد أن أخبرك هنا عما تحتاج إلى معرفته عن الاستثمارات ، وعن كيفية عملها حالياً . ولكن أولاً أريد أن أؤكد مرة أخرى ، كما فعلت فى بداية هذا الفصل ، أن السبب فى أننى أرى هذا القانون الرابع للمال أكثر أهمية من أى قوانين سابقة هو : أن المستقبل المالى لا يعد دوماً انعكاساً وتكراراً للماضى . وتحديداً ، لا أحد يستطيع النظر إلى الاستثمار فى الماضى - الماضى الذى حدث قبل فضائح الشركات وقبل فضائح عمليات البيع غير المشروعة وقبل أن تصبح الصين جزءاً من معادلة سوق الأوراق المالية وخاصة قبل أحداث ١١ سبتمبر - وكذلك لا يمكن لأحد أن يخبرك بأنه يستطيع توقع كيفية تحرك سوق الأوراق المالية أو الاقتصاد أو العالم من هنا . يجب أن تعى هذا جيداً وأنت تقرأ هذا الجزء .

عند الاستثمار : ضع ثقتك فى إحساسك الداخلى

ضع فى الاعتبار كل ما حدث منذ بداية الألفية الجديدة ، فهل تشعر بوجود شخص يمكن أن تثق فى أنه سيعطيك النصيحة الصادقة الصائبة بخصوص أموالك ؟ فى رأيى - ودائما أؤمن بهذا - أن الوسيلة الأساسية هى أن تثق بنفسك أكثر من ثقتك بأى شخص آخر . ربما تؤمن أنك لا تملك القدرة الكافية على فهم الأسواق المالية . أو ربما تعتقد أنك تحتاج إلى المساعدة المالية المحترفة حتى تحقق الهدف الذى تريده . إننى هنا

لأخبرك أنك تملك بالفعل كل ما تحتاج إليه ، وأريد أن أطلب منك التوقف عن التفكير بهذه الطريقة . على الرغم من أنه ربما تمر بك أوقات ترغب فيها في استشارة أحد المستشارين الماليين لمساعدتك في تحديد ما إذا كنت في حاجة إلى ترك وصية أو تفويض بإدارة ممتلكاتك مثلاً ، أو مساعدتك على توزيع إرث كبير بصورة آمنة . إلا إنك يجب أن تشارك في عملية اتخاذ القرار بصورة إيجابية . فهذه هي حياتك وهذا مالك . (تذكر ما ناقشناه بالتفصيل في القانون الثالث: لماذا يجب عليك القيام بما هو مناسب لك قبل أن تفعل ما هو مناسب لأموالك؟ الحقيقة هي . لن يعرف أحد أبداً مقدار ما تعرفه عن نفسك أو يهتم بأموالك بنفس القدر الذى تهتم أنت به .

إذا كان لديك مستشار مالى ، فمن فضلك : اسأل نفسك هذه الأسئلة عنه / عنها : أين كان هو / هى فى السنوات من ٢٠٠٠ - ٢٠٠٢ ؟ أريدك أن تكون صريحاً مع نفسك (الحقيقة تخلق المال هل تذكر ؟) . فى بداية عام ٢٠٠٠ - عندما كان لديك أموال مستثمرة فى سوق الأوراق المالية ، ولا يزال لديك ربح جيد فى الدفاتر - هل نصحك مستشارك المالى بالتوقف ، أو حتى بحماية بعض أرباحك، هل أرشدك مستشارك - أو أى من المؤسسات المالية ، أو أحد المعلقين الذين تعتمد عليهم بالفعل - إلى حماية مدخراتك التى كسبتها بشق الأنفس ؟ إذا كنت فى سن التقاعد أو لديك والدان فى سن التقاعد لا يستطيعان تحمل خسارة أموال ، هل كان المتخصصون على استعداد وقادرين على مساعدتك فى حماية أموال تقاعدك ، حتى لا تتأثر مستوى حياتك بطريقة عكسية ؟ ربما يكونون قد ساعدوك ، ولكن - أيضاً - ربما لم يفعلوا ذلك . لذلك . أعود فأكرر لك أن القرارات الاستثمارية لابد أن تنبع منك أنت . وأريدك أن تستخدم عقلك وإحساسك الداخلى حتى تحافظ على مالك . بل وتجنى المزيد منه إن استطعت .

إذا كنت مستعداً للتقاعد فإليك هذه الإرشادات

عاجلاً أم آجلاً ، سوف تضطر إلى التقاعد . ربما تكون بعيداً عن وقت التقاعد بينما أنت تقرأ هذا الكتاب ، ولكن هذا التدريب سوف يكون مفيداً لك بأى حال من الأحوال ، خاصة حين تكون مستعداً للتقاعد بالفعل . أهم شيء هنا هو التأكد من أن لديك أموالاً كافية حتى تكون قادراً على الاستمتاع بالتقاعد . لذلك ، فلكى تعد نفسك لهذا الحدث المعروف ، فإن أول شيء أريدك أن تفعله هو مراجعة القانونين : الثانى والثالث ، لأنهما سوف يساعدانك على تحديد ما تفعله باستثماراتك إذا شعرت بأنك فى حاجة إلى القيام بذلك . (من فضلك استخدم الدليل قبل أن تقدم على أى عمل) .

يجب أن تدخر المال من أجل التقاعد ، لأن معاش التقاعد الحكومى لن يفى بمتطلبات المعيشة ، وسوف تقل قيمته مع الوقت . إذا كان لديك بالفعل خطة معاش يساهم فيها صاحب العمل ، أو لديك الفرصة للانضمام إلى خطة معاش مثل هذه ، فإن ذلك يعد التصرف الأمثل لك .

ومع ذلك ، إذا كنت أنت صاحب العمل ، أو أن صاحب العمل لديك يقدم فقط معاشاً أساسياً ولا يقدم أى مساهمات إضافية ، فإنه من الأفضل لك أن تبدأ التفكير فى برنامج عمل معاش شخصى يستثمر ذاتياً ليعطيك الفرصة لاختيار الاستثمارات فى خطة المعاش بنفسك ، لا بالاعتماد على مديرى صناديق المعاش ، وهو يشبه حساب التوفير الشخصى من حيث إنك تختار الاستثمارات بنفسك ، لكن من غير المسموح أن تسحب أموالاً منه قبل بلوغك سن المعاش . وكما هو الحال

فـى جمـيع المعاشات ، فإنه مطلوب منك حاليا شراء وثيقة تأمين بأموال المعـاش بحـيث تـصرفها عـندما تـصل إلى سـن التقاعد على الرغم من أنه يمكـن أن يُـؤجّل الـصرف إلى أن تـصبح فـى سـن ٧٥ . فيما بين التقاعد وسـن ٧٥ تـستطيع الحـصول علـى دخـل مـن المعـاش من خلال السحب النقدى كما هو الحال مع كافة الاستثمارات ، حيث يعتمد برنامج المعاش الشخـصى ذاتـى الاسـتثمار علـى مـدى ثقـتك فـى القـيام بالاسـتثمارات ومتابعتها .

أموال التقاعد التى لا تنتمى إلى سوق الأوراق المالية

للـتأكد مـن أنـك لن تفاجأ عندما يحين تاريخ التقاعد المتوقع ، أريدك أن تـبدأ هـذه العملـية ـ بالنظر إلى أحد الحقائق المعروفة فى الحياة . هل لـديك خمـسة سـنوات علـى الأقل قبل أن تحتاج إلى المال الذى استثمرته فـى سـوق الأوراق المالـية ، أو فـى محفظة الأسهم العادية الخاصة بك ، أو فـى أحـد حـسابات الـتوفير الشخـصية و / أو فـى أحد برامج المعاش الشخـصى ذاتـية الاستثمار ؟ إذا كانت الإجابة على هذا السؤال بالنفى ـ إذا لم يكـن أمامك هذه السنوات العديدة ـ فعندئذ ، فإن أية أموال سوف تحـتاج إلـيها للـتقاعد لا ينبغـى علـيك استثمارها فى سوق الأوراق المالية الآن . لمـاذا ؟ لأنـك سـوف تحـتاج إلى اسـتخدام هـذا المال لتحقيق دخل عـندما تكـون علـى وشـك التقاعد . بسبب ذلك ، أنت لا تستطيع تحمل المخاطـرة بـه . يـنطوى العـالم علـى اتساعه وكذلك عالمك الشخصى على الكثير من الأشياء الغامضة غير المتوقعة . هل يمكن أن يتم الاستغناء عنك فـى العمـل قـبل سـن التقاعد الرسمى ؟ هل ستمرض ؟ هل ستكون لديك

حالة وفاة غير متوقعة فى الأسرة ، أو حالة طلاق ؟ هل ستدخل البلد مرحلة أخرى من الركود ؟ هل يوجد المزيد من الغش فى الشركات على وشك أن ينكشف أمره ؟ هل ستكون هناك إحدى الهجمات الإرهابية الخطيرة ؟ إذا حدث أى من هذه الأشياء غير المعروفة ولم يكن لديك ـ أنت وأموالك ـ الوقت لتجنب هذه التبعات ، فعندئذ يمكن أن تكون فى متاعب مالية .

إذا لم يكن الوقت فى صالحك ، فيجب أن تحسب المبلغ الذى سوف تحتاج إليه لتغطية مصروفات المعيشة فى حالة التقاعد ، وعندئذ تحمل للوقف بشجاعة واخرج من السوق بهذا المبلغ . يجب أن تبتعد عن أى أشياء غير متوقعة فى الحياة ، وأن تركز على معرفة ما لديك وتحتفظ به بشكل آمن .

دعنى أقدم لك مثالاً واقعياً من الحياة يوضح مدى أهمية هذا المفهوم .

هل الوقت فى صالحك ؟

إذا كنت قد استثمرت فى السوق خلال عامى ١٩٧٣ و ١٩٧٤، فلابد أنك شاهدت مؤشر " إف تى إس إى أول شير إندكس " وهو يخسر أكثر من ٧١٪ من قيمته .دعنا نقل إنك ، فى عام ١٩٧٢ ، كنت تعرف أنك سوف تتقاعد فى غضون من خمس إلى عشر سنوات . فى ذلك الوقت، كنت تعرف أنك سوف تحتاج إلى كل قرش من أموالك لتحقيق دخل لك للعيش عليه ، وكنت تعتقد أن لديك الكثير من الوقت لتجميع رأس مال، لذلك قررت أن تترك هذا المال فى مكانه بحيث يكون معظمه فى الأسهم المكونة لمؤشر " إف تى إس إى أول شير إندكس " .

حقيقة : لو أنك كنت تستثمر فى ذلك الوقت ، وبالتالى عانيت من خسائر ثقيلة فى عامى ١٩٧٣ ـ ١٩٧٤، فإنه يمكن أن يحتاج الأمر منك

علـى الأقـل إلى ١٢ عامـاً لتصل ، فقط ، إلى نقطة التعادل (اعتماداً على نوعـية الأسـهم التـى لديك) ، بعبارة أخرى ، فلكى يصل رأس المال إلى نفـس مـستويات عـام ١٩٧٢ ، فإنـك يجـب أن تنـسى أى شـيء عـن الأرباح !

قـد تقـول : " ولكن الأشياء تتحرك بمقدار أسرع الآن يا " سوزى " . ربما لا يستغرق الأمر هذا القدر من الوقت لتعويض خسائرى ." فى بداية عـام ٢٠٠٤، علـى الـرغم مـن أن مؤشـر " إف تـى إس إى " قـد ارتفـع بنـسبة ٧٢ بالمائـة مـن أقـل انخفاض له ، إلا إنه لا يزال منخفضا بنسبة ٦٦ مـن أقـصى ارتفـاع له فى ديسمبر ١٩٩٩ ـ والذى يعد أساساً هو نفس نـسبة الخـسارة التـى حدثت فى عامى ١٩٧٣ ـ ١٩٧٤، والتى احتاجت ١٢ عاما للعودة إلى نقطة التعادل فقط . دعنا إذن نقم ببعض الحسابات .

لـنفترض أنـه فـى عـام ٢٠٠٠ لا يزال لديك سبع سنوات لكى تعرف أنـك سـوف تحـتاج أمـوالك للـتقاعد . أنـت الآن فى عام ٢٠٠٤، ويبقى ثلاثـة أعـوام سـتكون بـلا عمل بعدها وبلا راتب . إن محفظتك منخفضة بنـسبة ٦٦ بالمائـة . فمـا هـى فرص أو احتمالات أنك سوف تحصل على كافـة أمـوالك ثانية بحلول الوقت الذى ستتقاعد فيه ؟ إن فرصتك ضئيلة جداً يا صديقى .

ما مقدار ما تحتاج إليه من المال للتقاعد؟

عـندما تقـترب مـن الـتقاعد بعـدد قلـيل مـن الـسنوات ، فإن من أهم الأشـياء التـى تحتاج إلى القيام بها هو حساب مقدار ما سوف تحتاج إليه مـن المـال لكـى تظـل آمـناً وتملـك الـدخل الكافـى لتعـيش عليه . بعبارة

أخرى، أنت في حاجة إلى معرفة ما ستكون عليه مصروفات تقاعدك ودخل تقاعدك، لذلك عليك أن تعرف بالضبط مقدار ما تحتاج إليه من رأس مالك لتحتفظ به بعيداً عن سوق الأوراق المالية وبعيداً عن طريق الخسارة . دعنا نفعل ذلك ، فإذا تبقى لديك مال ، فسوف أساعدك في اختيار الاستثمارات الملائمة له .

تقدير مصروفات التقاعد المعروفة

من فضلك راجع أوراق العمل " مصروفاتي الشهرية " (صفحات ٢٢٣ ـ ٢٢٦) و " مصروفات التقاعد المتوقعة " (صفحات ٢٤٢ ـ ٢٤٣) الموجودة في الدليل والمستخدمة لحساب مقدار ما ستتكلف من المال تحديداً (أو مقدار ما ستتكلف الآن إذا كنت متقاعداً بالفعل) للحياة شهريا .

عندما تتوقف عن العمل، ربما تنخفض بعض مصروفاتك ـ فلن تحتاج إلى سداد مصروفات الانتقال إلى العمل، أو شراء ملابس للعمل ، أو تناول الطعام خارج المنزل كالمعتاد على سبيل المثال ـ ولكن ربما ترتفع مصروفات أخرى . فإذا كان لديك الوقت ، فربما تنفق المزيد من المال على السفر ، أو زيارة الأولاد ، أو الاتصال بهم على الهاتف ، أو لعب الجولف . لذلك ، فعند استيفاء أوراق العمل ، فكر في حياتك بعد التقاعد بطريقة صادقة وواقعية جداً .

كن صريحاً للغاية مع نفسك . يجب أن تعي الدرس من القانون رقم ١ : الحقيقة تخلق المال والأكاذيب تدمره . يجب أن تعي أيضا أنك تنظر إلى ما لديك الآن ، لا إلى ما كان لديك ذات مرة أو إلى ما فقدته أو إلى ما تعتقد أنك سوف ستعاود الحصول عليه في المستقبل . تذكر أيضاً أنك يجب أن تفعل ما هو مناسب لك قبل أن تفعل ما هو مناسب لأموالك . سوف يستغرق هذا التدريب بعض الوقت والفكر ، ولكن إذا

كنت تريد أن تكون مرتاحاً في تقاعدك يجب عليك أن تخطط . لكي تخطط ، فمن الضروري للغاية أن تعرف مقدار ما تحتاج إليه من المال بالفعل .

مقارنة مصروفات التقاعد المعروفة مع دخل التقاعد المعروف لديك

بمجرد أن تعرف المبلغ الشهري الذي سوف تحتاج إليه لكي تستمتع بتقاعدك ، فأنت في حاجة إلى النظر إلى مقدار الدخل الذي تعرف أنه سوف يأتي إليك في كل شهر . يتضمن ذلك : معاشك الحكومي ، ومعاشك الشخصي وأية وثيقة تأمين قد تكون لديك . (استخدم ورقة العمل " دخلي السنوي المتوقع من التقاعد " الواردة في الدليل لحساب هذا المبلغ) .

الآن اطرح دخلك المضمون من مصروفاتك المتوقعة . لنفترض أن مصروفاتك هي ٢٠٠٠ جنيه استرليني شهريا ، وفي وجود مدفوعات المعاش الحكومي والشخصي يدخل جيبك ١٣٠٠ جنيه استرليني شهريا ، فذلك سوف يجعل هناك عجزاً قدره ٧٠٠ جنيه استرليني عليك تأمينه للوفاء بمصروفاتك .

تأمين أموال تقاعدك للحصول على دخل إضافي

الآن دعنا نلق نظرة على أصولك السائلة - ليس فقط تلك الموجودة في حسابات التوفير ، ولكن جميع أصولك السائلة . وهنا سنحتاج للحديث عن نموذج توزيع وتخصيص الأصول .

خذ المبلغ الذي ستحتاج إليه واضربه في ١٢ لتحصل على المبلغ السنوي (قبل الضرائب) الذي يمثل عجزًا لديك . في المثال الذي بين

أيدينا يقدر العجز بمقدار ٧٠٠ جنيه استرليني × ١٢ أى ٨٤٠٠ جنيه استرليني سنويا . والآن اضرب هذا الرقم ـ الدخل السنوى الذى تحتاج إليه ـ فى ٢٠ ، فسوف يعطيك هذا الرقم المبلغ الذى سوف تحتاج إليه لتحافظ على نفسك فى أمان مالى ـ بمعنى أنك سوف تحافظ عليه مستثمراً فى سندات أو أية استثمارات أخرى آمنة تحقق على الأقل ٥ بالمائة سنويا ـ لتعويض العجز فى الدخل .

فى المثال السابق، ٨٤٠٠ جنيه استرلينى × ٢٠ = ١٦٨٠٠٠ جنيه استرليني . لذلك فإن مبلغ ١٦٨٠٠٠ جنيه استرلينى هو أقل مبلغ من المال تحتاج إلى استثماره بأمان تام ليعطى عائدًا قدره ٥ بالمائة . لنفترض ، أن لديك ٣٠٠٠٠٠ جنيه استرلينى فى جميع حساباتك بما فيها حسابات التوفير لديك، فعندئذ فإن مبلغ ١٦٨٠٠٠ جنيه استرلينى على الأقل من هذه الأموال يجب وضعه فى مكان آمن بحيث لا يحدث له شيء على الإطلاق ، وبالتالى ، سيكون هذا المال موجوداً دائما لتحقيق الدخل الذى تعرف أنك سوف تحتاج إليه .

إذا أردت أن تشعر بأمان أكثر ، تستطيع ـ بل يجب عليك ـ أن تضع أكثر من هذا المبلغ فى استثمارات آمنة للغاية تتلافى آثار التضخم الذى يمكن أن يزيد من مصروفاتك .

استثمار نسبة من أصول تقاعدك المتبقية بغرض النمو

فى المثال عاليه ، وعلى أساس إجمالى أصول سائلة قدرها ٣٠٠٠٠٠ جنيه استرلينى ، فإن خليط توزيع أصول التقاعد الخاصة بك سوف يكون ٥٦ بالمائة فى سندات آمنة ، و ٤٤ بالمائة فى أصول أخرى . يعنى هذا وضع نسبة الـ ٤٤ بالمائة فى أى استثمارات أخرى تريدها ، بما فيها وضعها فى أسهم وصناديق استثمار سوف تعطى الفرصة لأموالك للإستمرار فى النمو والزيادة ـ طالما أنك تعرف ـ دون أدنى شك ـ أنك لن

تـضطر إلى لمس هذه الأموال ـ على الأقل ـ لمدة السنوات الخمس أو العشر التالـية . إذا كـان كـل مـا لـديك فـى حـساباتك هـو ٢٠٠٠٠٠ جنـيه اسـترلينى ، فإنـك لا تـزال فـى حاجـة إلى ١٦٨٠٠٠ جنـيه اسـترلينى لتحـتفظ بهـا سليمة وآمنة . ولذلك سوف يكون خليط توزيع أصولك ٨٤ بالمائـة مـستثمرة فـى سندات آمنة و ١٦ بالمائة فى أى استثمارات أخرى تـريدها . إذا كـان كـل مـا لـديك هـو ١٦٨٠٠٠ جنـيه اسـترلينى فـى حـساباتك ، فـإن ١٠٠ بالمائـة مـن أصـولك يجـب أن يـتم الاحـتفاظ بهـا آمنة .

يـؤدى بـى ذلـك إلى نقطـة هامـة : فعـندما أقـول إن أمامـك خمـس سـنوات أو أقل على التقاعد ، فلا يعنى هذا أن هذا هو المقدار المتبقى من عمـرك ، ولكـنه مقدار مـا تحـتاج للعـيش بـه ، ومقدار ما لديك من مال حالـياً هو الذى يحدد خليط توزيع الأصول الخاص بك . إننى لا أتحدث عـن عمرك الزمنى ، بل عن احتياجاتك المالية التى يجب عليك الاهتمام بهـا . كمـا تـرى ، فـلا يـوجد نمـوذج واحد صالح لجميع الناس ، لكن مـبدأ خلـق دخـل كاف يستطيع تغطية نفقاتك هو ما أحاول التأكيد عليه هنا .

التنويع فى سوق الأوراق المالية

بالنـسبة لأيـة أمـوال قـررت أن تضعها فى سوق الأوراق المالية بغرض الـنمو وقـررت أن تـستثمرها فـى أسـهم شـركات فـردية ولـيس صـناديق اسـتثمار ، فمـن الـضرورى ألا يكـون لـديك أكثـر مـن ٤ بالمائـة مـن هذه الأمـوال فـى شـركة واحـدة . لا تكـرر أخطـاء العـاملين فـى شـركات " إينـرون " ، " وورلـد كوم " الذين كانت جميع أو معظم أموال تقاعدهم

فى أسهم شركاتهم . ربما يكون لديك الإيمان والثقة الكاملة فى إحدى الشركات التى تعمل لصالحها ، أو ربما يكون لديك ارتباط عاطفى بأسهم إحدى الشركات تكون قد اشتريتها أو التى ورثتها عن أبويك ولكن من فضلك لا تتردد فى تنويع حيازتك . وفى حالة محفظة مكونة من أسهم فردية ، فهذه هى القاعدة : يجب أن يكون لديك على الأقل أسهم ٢٥ شركة مختلفة ولا تضع فى شركة واحدة أكثر من ٤ بالمائة من أموالك عند تكوين محفظة الأسهم الخاصة بك . إذا لم تستطع القيام بهذا ففكر فى شراء صناديق الاستثمار أو أحد الصناديق المرتبطة بأحد المؤشرات بدلاً من ذلك .

الاستثمارات التى تعتبر "آمنة"

فى هذه البيئة الاقتصادية حيث معدلات الفائدة منخفضة نسبيًا، ربما يكون من الأفضل استثمار أية أموال تحتاج إلى الاحتفاظ بها بصورة آمنة فى وسائل الاستثمار التالية :

- أذون الخزانة البريطانية .
- شهادات التوفير الوطنية ذات معدل الفائدة الثابت .
- سندات التوفير الوطنية .
- سندات التوفير
- سندات التوفير الوقفية البحتة المؤجلة ذات القسط الواحد التى تضمن معدل فائدة معين خلال الفترة التى تكون فيها تكاليف التسليم سارية .

من فضلك لا تفكر فى الاستثمار فى صناديق السندات متوسطة أو طويلة الأجل تحت أى ظرف من الظروف . من فضلك لا تستثمر فى السندات الصادرة عن شركات بعينها أو الأسهم المميزة إلا إذا كنت مستثمراً على درجة عالية جداً من الخبرة .

ما تحتاج إلى معرفته عن معدلات الفائدة ومعدلات فائدة بنك إنجلترا

ماذا يحدث لو كنت متقاعداً ؟ ماذا يحدث لو كنت كبيراً فى السن ؟ ماذا يحدث إذا كان الاستثمار فى سوق الأوراق المالية يدفعك إلى الجنون ؟ ماذا فعل تخفيض معدلات الفائدة بك ؟ عندما يهبط هذا السعر، فإن معدلات الفائدة الأخرى على سندات التوفير وصناديق سوق المال وحسابات التوفير تميل أيضا إلى الهبوط . فهى جميعاً مترابطة بصورة وثيقة .

لاحظ : حتى لو لم تكن قريباً من سن التقاعد ، فيجب أن تقرأ هذا الفصل لوالديك . فمن الضرورى أن تعرف ما سيحدث لدخلك ودخلها فى المستقبل عندما يتم تخفيض معدلات الفائدة ، وكذلك عندما يتم رفعها .

فى هذا الفصل ـ الذى يركز على مفهوم الاستثمار والتعامل مع الأشياء المعروفة ، والأشياء غير المعروفة ـ سوف نركز أساساً على ما يحدث عند انخفاض معدلات الفائدة .

ماذا يحدث عندما يخفِّض بنك إنجلترا من سعر الفائدة؟

عندما ينخفض سعر فائدة بنك انجلترا (ما تتقاضاه البنوك من بعضها البعض مقابل القروض لمدة ليلة) ، على الرغم من عدم وجود علاقة ارتباط مباشرة ، فإن ما يحدث في قطاعات الدخل الأخرى في الأسواق المالية هو : ـ

- أن تميل معدلات الفائدة على صناديق سوق النقد إلى الانخفاض .
- أن تميل معدلات الفائدة على سندات التوفير إلى الانخفاض .
- أن تميل معدلات الفائدة على أذون الخزانة البريطانية أو أى أداة أخرى وتعطى دخلاً فى شكل فائدة ـ إلى الانخفاض .

تؤثر معدلات الفائدة على الدخول الثابتة

تبدأ مشكلة الهبوط فى سعر الفائدة بالنسبة لك عندما يكون لديك أحد سندات التوفير أو السندات المالية وقد اقترب أجل استحقاقه ، ولا تستطيع الحصول على سعر فائدة يتماشى مع السعر الذى اعتدت عليه أو ربما تعتمد عليه . نقول على سبيل المثال ، منذ سنوات مضت اشتريت سند توفير بمبلغ ٥٠٠٠٠ جنيه استرلينى كان يعطيك ٨ بالمائة فائدة سنوياً أو دخلاً سنوياً قدره ٤٠٠٠ جنيه استرلينى ، والآن حان أجل استحقاق سند التوفير هذا ، وأخذت مبلغ الـ ٥٠٠٠٠ جنيه استرلينى ، وكل ما تستطيع الحصول عليه هو ٤ بالمائة على سند لمدة ٥ سنوات أو دخلاً سنوياً قدره ٢٠٠٠ جنيه استرلينى ،فإن ذلك يعد انخفاضاً قدره ٥٠ بالمائة من دخلك .

يوضح هذا المثال كيف أنه إذا ظلت معدلات الفائدة منخفضة قبل تقاعدك بفترة قصيرة أو خلال تقاعدك ، فإنك يمكن أن تقع فى محنة مالية . هذا هو السبب فى أن تخفيض مصروفاتك المعروفة يمكن ـ بالفعل ـ أن يساعد فى الاستعداد والتجهيز لمثل تلك الأحداث غير المتوقعة .

الاستثمار فى سوق الأوراق المالية عندما يكون الوقت مناسباً

ماذا يحدث إذا كنت تستثمر فى سوق المال وتعرف أن أمامك على الأقل ٢٠ أو ٣٠ أو حتى ٤٠ سنة حتى تحتاج إلى أموالك ؟ فى تلك الحالة ، أنت شخص محظوظ . عندما يكون الوقت فى صالحك ـ حتى عندما تكون الأسواق منخفضة ، وخصوصاً عندما تكون منخفضة ـ فإن الاستثمار بصفة دائمة خلال محفظتك وحساب التوفير الشخصى أو ، إذا كان الوقت ملائماً ، من خلال معاش شخصى ذاتى الاستثمار ، فإنك يمكن أن تنعم بأفضل الطرق لتحقيق الثروة . إذا بدأت الآن وعملت على متابعة استثماراتك بانتظام ، فمن المحتمل أنك سوف تنعم بأفضل سنوات الاستثمار فى حياتك كلها ، وسوف يتحقق حتى فى ظل حدوث أى شىء غير متوقع ، طالما أنك اعتنيت بكافة الأشياء الأخرى مثل ديون بطاقات الائتمان وصندوق الطوارئ الخاص بك .

دعنا نلق نظرة على هذا المفهوم من خلال وضع الأشياء المعروفة فى الاعتبار . أنت شاب صغير ، وتعرف أنك لو وضعت أموالاً فى معاش شخصى ، فلن تدفع ضريبة دخل على المبلغ الذى تساهم به ، وهكذا سوف توفر لنفسك أموالاً فى شكل ضرائب . فمن المعروف أن لائحة

المعاش تنص على أنك لا تستطيع الاقتراب من هذه الأموال إلا عندما تتقدم فى السن .

إذا كان لديك حساب توفير شخصى و/ أو صندوق معاش شخصى ذاتى الاستثمار ولم تحدد - بعد - الأسهم التى سوف تستثمر فيها ، فربما يجدر بك توجيه أموالك نحو الاستثمار فى أحد صناديق المؤشرات التى تتبع حركة السوق ككل .

ماذا يحدث لصندوق المؤشرات هذا إذا ارتفع السوق مباشرة ؟ يحدث أنه كلما ارتفع السوق لأعلى ، كلما أصبحت الأسهم فى هذا الصندوق أكثر ارتفاعاً ، وبالتالى سيصعب عليك شراؤها بالمساهمات الشهرية المنتظمة - من دخلك - التى حددتها . فكلما ارتفعت أسعار الأسهم، كلما قل عدد الأسهم التى تستطيع بالفعل شراءها كل شهر ، وكلما انخفض المال الذى تحققه .

إن عكس هذه العملية صحيح أيضا : فكلما هبط السوق، كلما أصبحت أسهم هذا المؤشر منخفضة ، وبالتالى ، يصبح متاحاً لك شراؤها كل شهر . كلما انخفضت أسعار الأسهم ، وكلما ارتفع عدد الأسهم التى تستطيع شراءها بالفعل من خلال مساهمتك الشهرية فى حساب التوفير الشخصى الخاص بك و/ أو برنامج المعاش الشخصى ذاتى الاستثمار . وإذا ازداد عدد الأسهم التى لديك ثم عاود السوق الارتفاع رافعاً معه أيضا أسعار أسهم صندوق المؤشرات ، فعندئذٍ سوف يزداد المال الذى تحققه .

إذا كنت فى سن الشباب ، وتعرف أن الوقت فى صالحك ، فمن الأفضل لك البدء فى الاستثمار من الآن . من فضلك لا تتوقف عن الاستثمار عندما تهبط الأسواق . إذا كنت شاباً الآن ، فهذا هو أفضل وقت تساهم فيه بأقصى ما تستطيع من مال فى برنامج معاشك سواء كان برنامج معاش ذاتى الاستثمار ، أو برنامج معاش حملة الأسهم ، أو برنامج معاش إحدى الشركات .

ومع ذلك ، وبغض النظر عن عمرك، يجب أن تعرف ما إذا كنت ممن يستطيعون تحمل مخاطر الاستثمار . من فضلك ،كن دائما على وعى بكافة القوانين الأخرى فى هذا الكتاب وخاصة القانونين الثانى والثالث المتعلقين بمعرفة ما لديك ، ومعرفة ما هو ملائم بالنسبة لك .

لا تندفع فى استثماراتك ، ولا تحجم عنها كذلك

أحد الأشياء التى يجب أن تعرفها عن سوق الأوراق المالية هو أنه غالباً لا يتجه إلى أعلى أو إلى أسفل بصورة مفاجئة . فقد كانت فترة التسعينات ، التى فيها ارتفع السوق ارتفاعات مذهلة على مدى حوالى ست سنوات ، استثناءاً ملحوظاً لا يحتمل أبداً ـ من وجهة نظرى ـ أن نشهد له مثيلاً فى حياتنا مرة أخرى .

فى الحقيقة ، وفى المستقبل القريب ، أعتقد أنه من المحتمل أننا سوف نشهد ارتفاعات قصيرة أو متوسطة الأجل ترتفع فيها الأسهم لمدة عام أو اثنين أو ثلاثة يعقبها هبوط فى أكتوبر ٢٠٠٢ . ربما يحدث هذا وربما لا يحدث ، ولكن يجب أن تعى أنك إذا رأيت ذلك يحدث فلا تدعه يصيبك بالدهشة كما حدث مع العديد من الناس خلال السنوات القليلة الأخيرة . ففى استطاعتك اتخاذ بعض الإجراءات لمساعدة نفسك . احرص على التأكد من الوقت الذى تحتاج فيه لأموال التقاعد ، ومقدار ما تحتاج إليه . اعمل ـ دوماً ـ على متابعة استثماراتك ، والتحقق مما إذا كانت تسبب لك أى قلق . تذكر أن تفعل ما هو مناسب لك ، وأن تستثمر فى الأشياء المعروفة قبل الأشياء غير المعروفة . ولا تندفع فى الاستثمار أو تحجم عنه .

حينما يكون الناس غير متأكدين مما سيفعلون فإنهم يميلون إلى إتخاذ موقف سلبى يتمثل فى عدم الإقدام على أى فعل . ولهذا السبب ، مثلما حدث مع " سامٍ " فى القانون رقم ٢ ، شاهد الكثيرون أسهمهم وهى ترتفع ثم تهبط مجدداً إلى الحد الذى خسروا معه كافة أموالهم ، ربما حدث هذا معك من قبل . إن التردد وعدم اتخاذ القرار السليم فى الوقت المناسب هما أكبر خطأين وقع فيهما المستثمرون فى السنوات القليلة الماضية .

فلتفكر فى الأمر بهذه الصورة : عندما تشعر بالحيرة - وبدلاً من عدم القيام بأى شىء على الإطلاق ، أو القيام بفعل متهور - خذ موقفاً هادئاً متعقلاً . إذا ارتفع سعر سهم أو صندوق استثمار تملكه بنسبة ٢٠ بالمائة ، وكنت لاتزال غير متأكد من الاتجاه الذى سيسلكه الاستثمار ، أو إذا كنت لا تزال لا تعرف ماذا تفعل ، فعليك ببيع ٢٠ بالمائة أخرى ووضع ثمنها فى البنك . إذا هبط سعر السهم ٢٠ بالمائة فى نفس الاتجاه - عليك ببيع ٢٠ بالمائة . فأنت الوحيد الذى يجب أن تكون له السيطرة على أموالك . أنت الشخص الوحيد الذى لديه هذه السلطة ، وتستطيع ممارسة هذه السلطة بعقلية وذكاء سواء كان السوق آخذاً فى الارتفاع أم فى الهبوط . أنت وحدك تستطيع أن تعرف ما هو ملائم لك . بهذا التدريب ، سأقوم بتقديمك للقانون رقم ٥ الذى ستتعلم الكثير منه فى الفصل التالى أن المال ليس له السلطة من تلقاء نفسه . وأن جميع ما لديه من قوة إنما تتحقق من خلالك أنت ويجب أن تحميه أنت ، وبذلك تستطيع أن تحمى مستقبلك .

هل يجب أن تشترى العقارات بغرض الاستثمار؟

حيث إننا نتحدث عن الأسهم ، فمن الضرورى أن نتحدث عن سوق العقارات أيضاً . تتسم هذه الأسواق عادة بقدر كبير من الغموض . وسوف

أمـدك الآن بمـا أعرفه وأريدك أن تعرفه عن العقارات والممتلكات . إن ما حـدث في عام ١٩٩٩ من ارتفاع أسهم شركات التكنولوجيا وسوق الأوراق المالـية معـاً بنـسبة تتراوح ما بين ٢٥ و٨٠ بالمائة سنوياً ، قد حدث أيضاً فـى الملكية . ولم تكن الزيادة فى قيمة العقارات أمراً طبيعيا أيضا . فعلى سـبيل المـثال : فـى السنوات القليلة الأولى من الألفية الجديدة ، ارتفعت أسعار المـنازل فـى العديد من المناطق فى المملكة المتحدة بما يزيد عن ٢٧ بالمائـة . فـى رأيـى أنـه لـيس مـن الطبيعى أن ترتفع أسعار المنازل بهذه الـسرعة . وعـندما يكـون هناك شيء غير عادى فلابد أن يحدث تصحيح للوضـع . لا أعنـى بقولى " تصحيح " بالضرورة أن الأسعار سوف تهبط ، ولكـنها ربمـا تـتوقف عـن الارتفاع ، أو ربما تتباطأ فى الهبوط . لذلك ، فـإذا كـنت تعـيش فـى إحـدى المـناطق التـى تكون أسعار العقارات فيها متـضخمة للغايـة ، فإنـى أنصحك أن تكون حريصاً فيما يتعلق بالاستثمار فيها .

أنـا لا أتحـدث عـن شـراء منـزل كـبير لك ولأسرتك للعيش فيه ، بل أتحـدث عمـا إذا كـنت تفكـر فى شراء أحد العقارات بغرض الاستثمار . يجـب أن تكـون حريـصا جـداً لمعـرفة كل ما تحتاج إليه قبل أن تخوض التجـربة . قـل لنفسك الحقيقة ، انظر إلى ما لديك ، افعل ما هو مناسب لك - واستثمر دوماً فى الأشياء المعروفة .

قبل أن تستثمر، يجب أن تعرف ميولك واتجاهاتك

فـى عامى ١٩٩٨ و ١٩٩٩ بدأ سوق الأوراق المالية فى الارتفاع بشدة . ولعلـك بعـد رؤيـتك لهـذا الارتفـاع المتواصـل علـى مدار عامين ربما قلت لنفـسك : " لم أعـد أسـتطيع مقاومـة عـدم الاشـتراك فـى هذا السوق "

وقررت أن تشارك في السوق بكل ما تملك . مثل " سام " في القانون رقم ٢ ، ربما أخذت بعض حقوق التملك من منزلك واستخدمتها في الاستثمار . ثم بدأ سوق الأوراق المالية في الهبوط ، واستمر في الهبوط . وعندما اقترب من الوصول إلى أقل انخفاض له في أكتوبر ٢٠٠٢ ، فما هو الشيء الذي رغبت في القيام به ؟ هل هو التخلص من أسهمك التي بلغت أقصى هبوط لها .

لماذا أردت أن تبيع عندئذ؟ بالنسبة للعديد من الناس كانت الإجابة هي أنهم فعلوا ذلك حتى يستطيعوا العودة ثانية إلى العقارات ، لأن هذا كان المجال الذي كان يكسب فيه الناس أموالاً طائلة في ذلك الوقت . ولكن في عام ٢٠٠٤ لم تحقق العقارات ذلك المستوى المرتفع الذي فكر به الناس في بعض المناطق . لذلك ـ من فضلك ـ كن حريصاً إذا كنت تفكر في هذا المجال .

أريدك أن تعرف الوقت الملائم للإقدام على فعل كهذا ، والوقت المناسب لعدم الإقدام عليه . لذلك ، إليك درساً سريعاً حول مستقبل أسعار العقارات ، ولماذا يجب أن تكون حريصاً جداً عند الاستثمار في العقارات في مناطق معينة من البلد . إذا كنت مستثمراً ذا خبرة في مجال العقارات ، فلا خوف عليك ، ولكن إذا لم يكن لديك رأس مال عامل كافٍ وتعتمد على مستأجر يدفع لك الإيجار حتى تتمكن من سداد رهنك العقاري ، فمن فضلك ، فكر مرتين قبل الدخول في هذا النوع من الاستثمار .

ملخص : المستقبل المعروف

إن الأحداث غير المتوقعة في سوق الأوراق المالية أو في سوق العقارات أو حتى في سوق العمل ـ وجميعها بعيداً عن نطاق سيطرتك ـ هي مجرد

أمثلة للأشياء التى يمكن أن تؤثر بالسلب على حياتك المالية الشخصية . ولهذا السبب يجب أن تخطط للأحداث غير المتوقعة لكى تحمى نفسك .

لا أستطيع أن أنهى هذا الفصل دون قول أنه لكي تستعد لمواجهة كل الأحداث المتوقعة وغير المتوقعة ، يجب أن يكون لديك بالفعل إرادة وثقة قوية . فإذا كنت شابا ولديك من تعولهم ، فمن فضلك حدد المبلغ الملائم من أجل التأمين على حياتك ، وفكر فى التأمين على الأمراض المزمنة ، فإذا لم تفعل ذلك ، فأنت بذلك معرض لكل المصائب الشائعة والأشياء غير المتوقعة التى يمكن أن تصيبك وتصيب أسرتك . من فضلك ، اتخذ الإجراءات الملائمة لكى تحمى نفسك من هذه الأشياء .

معرفة ما هو فى صالحك فى كل الأوقات

إن ما أريدك أن تفهمه هو أنك تستطيع الاستعداد للمستقبل المجهول بوسائل عديدة قادرة على أن تحميك . هل تريد أن تكون فى حيرة ولا تدرى ما تفعل حين يحدث شىء غير متوقع ؟ أم تريد أن تكون مستعداً وقادراً على التعامل مع أى حدث غير معروف ؟ إذا استطاع القانون رقم ٤ مساعدتك فى اتخاذ القرار السليم والآمن والحكيم فعندئذ سوف أشعر بالسعادة من أجلك .

أريدك أن تعرف كيف تطبق كل قانون فى هذا الكتاب على حياتك ، فحياتك هى أكثر ما يهم فى هذا العالم . عندما تكون قراراتك المالية قوية متماسكة ـ من خلال القيام بالصواب ، ومن خلال القيام بما تعرف أنه سيجعلك آمناً ، ومن خلال الاستعداد للأشياء غير المتوقعة فى حياتك ـ

فعندئذ تكون قد وضعت جميع قوانين المال موضع التنفيذ . من خلال اتخاذ الإجراءات التى وصفت فى هذا الفصل ، سوف تحمى نفسك وتحمى من تحب ، وتحمى أموالك كذلك .

والآن ، حيث إنك صرت تعرف كيف تصبح مسيطراً على أموالك ، فسوف يبين لك القانون التالى والأخير كيف تصبح قوياً مسيطراً على نفسك وعلى أموالك . القانون التالى هو : تذكر دائما ؛ ليس للمال قوة أو سلطة من تلقاء نفسه .

القانون رقم ٥

ليس للمال قوة أو سلطة من تلقاء نفسه

عندما بدأت الكتابة للمرة الأولى عن المال والتحدث عنه في التلفاز انزعجت أمي بشدة ، حيث كتبت عن أمي وأبي والأوقات الصعبة - من الناحية المالية - التي مررنا بها خلال فترة طفولتي . كما كتبت عن المرات العديدة التي تعاملت فيها بطريقة سيئة مع المال وأنا أتلمس طريقي نحو النضج . كانت أمي تقول : " سوزي " ، لقد قضيت حياتي كلها أخفي الحقيقة عن الجميع ، والآن أنت تظهرين في التليفزيون وتخبرين العالم كله أننا كنا فقراء ؟ كيف تفعلين ذلك ؟ "

ومع ذلك ، وبمرور الوقت ، توقفت أمي عن الشعور بالقلق من ناحيتي بل إنها صارت توافقني فيما كنت أفعله . كان من يقابلها من الناس يشكرها على إعطائي الفرصة لقول الحقيقة المتعلقة بموقفنا ، لأنهم وجيرانهم وأصدقاؤهم أيضاً قد مروا بهذا الموقف . إن القليل من الناس هم الذين يتحدثون بصراحة عن مواردهم المالية ، أو يخبرون بعضهم البعض عن أسرارهم المالية التي من المعتاد أن تبقى مخبأة خلف الأبواب المغلقة . لقد تعلمت أمي أن قول الحقيقة المتعلقة بالمال يحرر الإنسان .

واليوم تبلغ أمى من العمر ٨٩ عاماً . نقضى - هى وأنا - الآن الكثير من الوقت معاً ، نتحدث عن المال . منذ عدة شهور قليلة مضت، سألتها خلال أحد هذه الأحاديث : " ما هى أكثر الأشياء المثيرة التى تَعَلَّمْتِها فى حياتك ؟ " ولكم أدهشتنى إجابتها. فقد قالت إنها فى النهاية - وبعد كل هذه السنين - أدركت أنها صارت أقوى من مالها . وعندما سألتها ماذا تقصد بهذا ، كان هذا ما قالته .

الدرس الذى تعلمته والدة سوزى :

" القوة الحقيقية لا تكمن فى الحسابات البنكية "

" سوزى " ، على الرغم من أنه أصبح من الصعب علىّ أن أعيش بمفردى ، إلا أننى مازلت قادرة على أن أطهو الطعام لنفسى ولك ولإخوتك ، كما أستطيع قيادة السيارة بنفسى للذهاب إلى محل البقالة لشراء ما أريد عندما أحتاج إلى ذلك . إن هذا يا عزيزتى " سوزى " هو أكثر مما يستطيع معظم أصدقائى القيام به فى هذا الوقت من حياتهم - بغض النظر عن مقدار ما لديهم من مال . عندما مات والدك، اعتقدت أن أكبر مشاكلى سوف تتمثل فى أننى لن أملك أموالاً كافية حتى أكون على ما يرام خلال بقية حياتى . هل تذكرين ؟ كان هذا قبل أن يكون لديك أية أموال . ولأننى اعتقدت أننى ليس لدى أموال كافية ، شعرت بأننى بلا قوة . لقد ورثت هذا المنزل ومبلغاً صغيراً من المال ، ولكن على الرغم من ذلك ، لم يكن لدى فكرة عما أفعل بهما . بالرغم من ذلك - بالتدريج ، وبمساعدتك - تعلمت كيف أدبر أمورى بما لدى ، حتى استطعت تحقيق ما لدى من مال اليوم ، لدى ما يكفى من المال بالفعل . فى الحقيقة ، لدى أكثر مما يكفى . وما

يدهشني هو أن المال ليس الشيء الذي يجعلني أشعر بالقوة . لا تسيء فهمي من فضلك . . . فحمداً لله أنني أملك المال . إن معرفة أنني أستطيع سداد فواتيرى ، والذهاب لزيارة أختى فى ولاية " فلوريدا " ، والخروج لتناول الطعام عندما أريد ، فإن ذلك يريح بالى للغاية .

ومع ذلك ، فإن جميع أموال العالم لن تستطيع أن تمكننى من فعل أى شىء لا يسمح به سنى. انظرى إلى أصدقائى ، القليلين الذين يمكن أن يكونوا مازالوا على قيد الحياة ؛ إن أكبر مخاوفى هى أنه يمكن فى يوم من الأيام أن ينتهى بى الحال فى إحدى المستشفيات الخاصة مثل العديدين منهم ، وألا يكون لدى القوة لأعتنى بنفسى . إن المال لا يستطيع أبداً أن يحل تلك المشكلة بالنسبة لى وهذا هو ما يصيبنى بالدهشة .

والدتى على حق

بكل تأكيد ، يُعد المال قوة أساسية فى حياتنا ، ولكن المال ليس القوة الوحيدة فى حياتك - كما كانت أمى تقول . يميل بعض الناس إلى التفكير بصورة خاطئة ، حيث إنهم يعتقدون بطريقة ما ، كما فعلت أمى منذ سنوات مضت ، أن المال سوف يجعلهم أقوياء . لا أستطيع أن أخبرك عدد المرات التى كنت أتحدث فيها إلى أشخاص وقعوا فى متاعب مالية خطيرة ، وفجأة ينظر أحدهم إلى السماء ويقول : " يا إلهى ، أتمنى أن يكون لدى المزيد من المال " . ليس المال هو الحل لكل المشكلات ، قد تجنى الكثير منه فى مرحلة ما من حياتك ، وقد تخسره فى مرحلة أخرى . انظر إلى جميع الناس الذين فازوا بالملايين فى اليانصيب ، فستجد أن العديد منهم اليوم لديهم أقل مما كان لديهم حتى قبل الفوز بالجائزة .

أنت تعرف بالفعل أن التمنى أو الصلاة من أجل المزيد من المال لن يحل مشكلتك ، وإلا ، فلا داعى لقراءة هذا الكتاب . يحدد العديد من الناس قيمة أنفسهم بمقدار ما لديهم من مال . ولكنك أنت الذى تعطى مالك قوته وطاقته واتجاهه . إنك تعطيه القوة والمعنى والحياة . وعندما تفعل هذا ، فستكون قادراً على الاحتفاظ بما لديك من مال ، وتحقيق المزيد منه .

أعرف أنك قد تجد صعوبة فى تقبل هذه الحقيقة ،لأن العالم الذى نعيش فيه يبدو أنه يحدد كل شيء وفقا للمعايير المالية . ولقد عرفت قيمة هذا القانون بطريقة أخرى .

الدرس الذى تعلمته " سوزى " :

" القرش الضائع هو درس مكتسب "

فى أحد أيام الصيف الحارة فى مدينة " نيويورك " ، كنت أقوم بممارسة عادتى المفضلة التى هى المشى فى شارع " ثيرد أفينيو " ، مارة بجميع المحلات الرائعة ذات واجهات العرض التى تعرض كل شيء تحت الشمس ـ الأثاث الرائع فى أحد المحلات ، والحلى الصغيرة البسيطة فى المحل الذى بجواره . إن الصيف هو وقتى المفضل من العام فى مدينة " نيويورك " حيث أقوم بنفس النزهة كل يوم ، حيث أعبر تقاطع شارع " ثيرد أفينيو " مع الشارع التاسع والخمسين وأواصل السير فى شارع " ثيرد أفينيو " حتى أتجاوز محلات " بلومينجدايلز " . لقد تحولت هذه النزهة إلى طقوس يومية ، وصارت أحد الطقوس التى أحبها .

كان جزءاً لا يتجزأ من طقوسى اليومية هو الانحناء عند تقاطع الشارع التاسع والخمسين مع شارع " ثيرد أفينيو " لمحاولة استعادة قرشين كانا مطمورين فى الاسفلت فى منتصف هذا التقاطع المزدحم بالمرور . كان

هذان القرشان في هذا المكان منذ فترة طويلة على قدر ما أتذكر . عادة كنت أستخدم يديّ العاريتين (غير مسموح باستخدام أدوات في لعبتي هذه) . وأكثر من مرة ، كان ما أفعله يجعل المارة يبتسمون أو ينظرون إلى في حيرة . كانت جهودي مرتبطة بتوقيت إشارات المرور وكانت لعبتي الصغيرة تنتهي كل يوم عندما كنت أضطر إلى السير مع المارة عند تغير إشارة المرور . أصبح هذا الأمر هو شغلي الشاغل . كنت مقتنعة أنه في يوم من الأيام سوف أتمكن - على الأقل - من إخراج أحد هذين القرشين .

في هذا اليوم تحديداً - الأكثر حرارة على ما أذكر في مدينة " نيويورك " ، كان حاراً لدرجة أن البخار كان يتصاعد من الأرصفة - كنت أمرّ " بحفرة القروش " تلك كما أطلقت عليها . انحنيت وحاولت إخراج أحد القرشين بظفري . كان الإسفلت طرياً بسبب الحرارة ، وبدا لي أن القرش قد تحرك - لأول مرة في حياته . واصلت الحفر وجذبت هذا القرش متجاهلة حقيقة أنني كنت أدمر تماماً طلاء أظافري الذي تكلف ١٣ دولاراً . شعرت بالقرش وهو يتحرك والأسفلت يستسلم . ومع جذبة أخرى - ولدهشتي - خرج القرش . يجب أن أقول لك أنني شعرت كما لو أنني فزت للتو باليانصيب . كنت في قمة السعادة . لقد حررت هذا القرش . حاولت - للحظة - أن أخرج القرش الآخر ، ولكن إشارة المرور تغيرت . ولهذا قررت أن أترك القرش الآخر بمفرده . كنت سعيدة إلى أقصى حد بإنجازي هذا .

لكن إليك ما حدث بعدها . فبينما كنت انتظر في التقاطع التالي حتى تتغير الإشارة ثانية ، بدأت أقلب هذا القرش في الهواء وأنا في قمة استمتاعي . كنت أفكر في نفسي قائلة : " ماذا سوف أفعل بهذا القرش الذي كنت أحاول الحصول عليه لسنوات حصلت عليه في النهاية ؟ " في تلك اللحظة سقط القرش بالصدفة . شاهدت القرش وهو يتحرك - كما

لـو كـان بالحـركة البطيـئة ـ ويقـع علـى جانـبه ويتدحرج لبوصات قليلة ويـسقط فـى الـبالوعة . لقـد ذهب! لا أستطيع أن أصدق . لقد كان الأمر يـشبه نكـته سـيئة . لقـد اسـتغرق الأمـر منـى سنوات للحصول على هذا القرش ، ودقائق قليلة فقط لأفقده .

ليس للمال قوة من تلقاء نفسه

كانـت هـذه المغامـرة الصغيرة مع القرش درساً قوياً لى ، وجعلنى أنظر إلى المـال من منظور آخر ، فلقد رأيت بعينى كيف كان المال ـ أو فى هذه الحالـة ، القـرش ـ غـير قادر على القيام بأى شيء من تلقاء نفسه . كان القـرش خـاملاً تمامـاً وبـلا حـركة ، وقد كان من الممكن أن يمكث مكانه للأبـد (تمامـا مثل القرش الآخر الذى لا يزال هناك) لحين قيام شخص أحمـق آخـر بقـضاء قدر كبير من الوقت لإخراجه من الأسفلت وإنفاقه أو ادخاره أو إضاعته كما فعلت أنا .

إن مـا حـدث مـع هـذا القـرش أو أى قرش آخر إنما يعتمد كلية على تـصرفات أحـد الأشـخاص . ألا توافقنـى أن المـال لـيس لـه قوة من تلقاء نفسه؟ إن قوته بالكامل تتحقق من خلالك أنت .

النـاس أولاً ، ثم المـال

تعتـبر القـوانين الأربعـة الأولى فـى مجملها خريطة طريق تساعدك فى الـتحكم فـى أمـوالك مالياً وانفعالياً . يركز القانون رقم ٥ بشكل أكبر على قـوتك الداخلية أكثر من القانون رقم ٣ (افعل ما يناسبك قبل أن تفعل ما

يناسب أموالك) . إن معرفة ما يناسبك ويناسب أموالك شيء ، وقدرتك على التصرف بناء على تلك المعرفة شيء آخر .

لذلك ، وحتى تبدأ في تطبيق هذا القانون ، فمن فضلك ، اسال نفسك هذه الأسئلة : إذا كنت تتصرف في أموالك لكنك لا تشعر بالقوة في حياتك ، فلماذا لا تشعر بذلك ؟ وإذا كنت تستخدم المال كبديل للقوة ، فلماذا تقوم بذلك ؟

هل تذكر السيدة " لى " - في القانون رقم ٢ - التى لم تفهم بالفعل آنذاك كم هي قوية ؟ فبعد مرور عامين من روايتها لهذه القصة ، قابلتها بالصدفة مرة ثانية وأتيحت لى فرصة متابعة ما حدث معها .

الدرس الذى تعلمته من " لى " ، (الجزء الثانى) :

المال ليس مقياساً للقوة الشخصية

مضى على زواجي أنا و " والتر " الآن عدد قليل من السنوات ، إن الأمور بيننا تزداد صعوبة إلى حد ما . لست متأكدة من السبب . فنحن نتشاجر على أشياء تافهة مثل ما سنتناوله على العشاء ، أو لماذا لا يسمح لى بتحريك الأثاث . يبدو أيضا أنه لا يحترم عملي ، على الرغم من أن عملي ليس تافها جداً ، أليس كذلك ؟ أعتقد أنه يفضل أن أترك عملي حتى أكون متفرغة له عندما يريد الخروج . لكنى لا أريد أن أترك عملي . أنا أحب عملي وأحب كسب المال ، وبالتأكيد لا أتخيل نفسي وأنا أعتمد على " والتر " بشكل كامل من الناحية المالية .

أعتقد أن " والتر " - لأنه اشترى كل شيء في شقتنا من ماله الخاص، يعتقد أن لديه السلطة على جميع هذه الأشياء - حتى عليّ أنا . أعتقد أنه ربما يؤمن في أعماقه أن السبب الوحيد الذى

يجعل أى شخص يحبه هو لأنه يملك المال . لا أعتقد أن لديه أدنى فكرة عن سبب كسبه له . أعتقد أنه يشعر بالقوة والسلطة بسبب ما لديه من مال ، لكن كيف سيكون حاله بدون ماله ؟

منذ سنوات قليلة مضت ، كنت أظن أنه لو لم يكن " والتر " فى حياتى ، لكنت غارقة فى الديون ، أو أننى لن أكون قادرة على كسب المال وحدى . لكن الآن ، أرى أن ذلك ليس حقيقياً . لقد صرت أعرف من أنا ، سواء فى وجود أم فى غياب المال . وأتمنى أن أبين لـ " والتر " كيف يستطيع أن يشعر باحترام الذات ، وأن يكون لديه معيار مختلف عن المال .

ما هى مشكلة " والتر " تحديداً ؟ فى رأيى ، أنه يربط بين امتلاك المال ، وامتلاك القوة الشخصية كما يفعل العديد من الناس . ربما يحتاج " والتر " إلى تعلم أحد أعظم دروس الحياة ؛ وهو أن مصدر قوته وكذلك القوة التى تكمن وراء ماله كلاهما ينبع أساساً من " والتر " نفسه .

آمل أن يكون من الواضح أن من لديهم المال لن يكون لديهم دائما القوة وأن من ليس لديهم المال ، أحيانا يكون لديهم القوة .

هناك المزيد من الأسئلة التى يمكن أن تطرحها على نفسك

أريدك أن تسأل نفسك الأسئلة التالية مع (وضع دائرة حول نعم أو لا) : هل تؤمن أنه :

- إذا ما كان لديك من المال أكثر مما لديك الآن ، فسيكون لديك ـ بالفعل ـ المزيد من القوة الشخصية أكثر مما لديك حالياً ؟ نعم / لا

- إذا ما كان لديك أموال أقل مما لديك الآن ، فهل سيجعلك ذلك - من الناحية الشخصية - أقل قوة مما أنت عليه حالياً ؟ نعم / لا
- إذا كانت زوجتك أو شريك حياتك يحقق أموالاً أكثر منك فهل ستكون له / لها السلطة الأكبر على علاقتكما ؟ نعم / لا .

كيف كانت إجابتك على تلك الأسئلة الثلاثة البسيطة ؟ الإجابة الحقيقية الوحيدة فى رأيى على جميع هذه الأسئلة هى لا .

تعريف القوة

يقول قاموس المترادفات إن القوة هى السلطة ، التحكم ، النفوذ . وأنت بالطبع تملك السلطة والتحكم فى كيفية إنفاقك لأموالك ، ولكن عليك أن تعرف كيفية ممارسة هذه السلطة . كما أن لديك السلطة - وأيضا النفوذ - لتحديد مقدار ما تحتاج إليه من المال فى حياتك ، فإن حيازة الكثير أو القليل من المال لا يزيد أو ينتقص - فى حد ذاته من قوتك الشخصية .

لذلك ، فإذا أجبت بنعم على أى من الأسئلة السابق ذكرها، فإنى أطلب منك أن تقوم بعمل التدريب الوارد فى الدليل ، والمتعلق بالقانون رقم ٥ (صفحة ٢٥١) حيث سأطلب منك أن تقوم بعمل هذا التدريب مرة ثانية قبل الانتقال إلى التدريبات الأخرى . فمن الضرورى أن تؤمن بالفعل أن المال ليس له قوة أو سلطة فى حد ذاته ، تفهم بالفعل وتشعر أنك أنت الشخص الذى يقف وراء تلك القوة . إن امتلاك القوة أو افتقادها فى أى موقف إنما يرجع لك وحدك ، لا لما تملكه من مال .

قوانين المال والعلاقات

فى معظم الحالات ، تستطيع العيش بما يتفق مع هذه القوانين . ولكن اعلم أن كل شخص تُقرر أن تَدَعَه يدخل إلى حياتك الشخصية ، يجب أن يختار أن يعيش وفقاً لهذه القوانين . عندما تبدأ فى اتباع القوانين الواردة فى هذا الكتاب فسوف تكتشف أنك عندما تكون محاطاً بالآخرين الذين لا يفهمون أو لا يتبعون هذه القوانين فسوف يكون لذلك تأثير على مالك وحياتك ـ ومن المحتمل جداً أن تجد نفسك فى متاعب مالية ، على الرغم من أنك لم ترتكب أى أخطاء . فعلى سبيل المثال ، يطلب منك صديق كثير الاحتياجات قرضاً جديداً ، وتشعر بالذنب بشدة لأنك أعطيته من أموال تدخرها منذ فترة لسداد ما عليك من ضرائب ، كما أنه لم يرد لك القرض فى الميعاد ، فإنك ، الآن ، الوحيد الذى سيعانى من المتاعب المالية . مثال آخر : يُفرط شريك حياتك فى الإنفاق من بطاقة الائتمان المشتركة ويرفض تخفيض النفقات . وبسبب هذه القضية وقضايا أخرى يتم طلاقكما ـ ويَدَّعى شريك حياتك السابق إفلاسه ، ففى هذه الحالة سوف تكون أنت المسئول عن تسديد ديون بطاقة ائتمانه .

لا تكن شريكا لمن لا يلتزم بقوانين المال

ينبغى عليك ألا تساعد الآخرين على انتهاك قوانين المال هذه ، بغض النظر عن نوع العلاقات التى تربطك بهم . وكما أنك لا يجب أن تخفى بضائع مسروقة لأحد المحتالين ، فإنه لا يمكن أن تكون شريكا أو " متواطئا " مع الذين ينتهكون قوانين المال . إن ذلك ليس أمراً يسهل تجنبه إلا أنه يجب عليك القيام به . يجب أن تضع القوانين ١ و٣ و ٥

موضع التنفيذ في جميع علاقاتك - بأن تقول الحقيقة، وتفعل ما هو مناسب لك ، وتعلم أنك الشخص الوحيد الذى لديه القوة والسلطة ، وليس أموالك . لذلك لا تقم بما يسلبك قوتك ، حتى ولو كان لمصلحة شخص آخر . فهذا لن يساعدك ، وعلى المدى الطويل لن يساعدهم أيضاً .

ماذا يجب أن تفعل إذا كان في حياتك من ينتهكون قوانين المال؟ تحدث إليهم . حاول أن تتبين معهم السبب في ارتكابهم لهذه الأخطاء أو القيام بأشياء تؤذيهم وتضرهم في حياتهم وأموالهم - وربما تضرك أنت والآخرين أيضا .

إن كيفية التحدث إلى الناس عن المال يعد أمراً مُهمًّا ، لأن مناقشة مصادر التمويل الشخصية ، وخاصة عندما لا تكون مثالية ، تعد إحدى أصعب الأفعال التي تقوم بها . يجب أن تعي أنه على الرغم من أنك الآن لا تؤمن بهذا ، إلا أن معظم الناس يَزِنُون قيمة أنفسهم بما لديهم من مال . إنهم يريدون أن يعتقد العالم ، وخاصة المقربين منهم ، أن أداءهم رائع من الناحية المالية ، لذلك ربما تجد أنه من الأسهل والأكثر فائدة أن تبدأ مثل هذه المحادثات بالحديث عن سلوكك ومشاعرك الخاصة بالمال وليس عن الأخطاء التي يرتكبونها هم . لإعطائك بعض الأمثلة الأخرى والإرشادات عن كيفية القيام بهذا ، انظر من فضلك جزء الدليل الخاص بالقانون رقم ٥ (صفحات ٢٥١ والصفحات التي تليها) .

حركة المال ذهابا وإيابا

سواء كنت مرتبطاً أم أنك ، حالياً ، تعيش بمفردك ، فإن هناك شيئاً محتوم الحدوث وهو تدفق وانحسار المال ، أو ما نطلق عليه حركة المال وإياباً . فالمال يشبه مياه المحيط . إنه يأتي ويذهب . إذا تذكرت دائما

أن المـال لـيس لـه سلطة من تلقاء نفسه ، وأن تقديرك لذاتك لا يجب أن يعـتمد علـى المـال ، فعـندئذ ، وعندما يكون لديك القليل من المال ، فلا تـبدأ فجـأة فـى أن تقول لنفسك " أنا لست بخير .أنا فاشل .لدى القليل من المال .أنا عديم القيمة ." كلا ، فكل ما هنالك أن أموالك هى التى فى حالة سيئة ولست أنت .

وإذا كـان لـديك الكـثير مـن المال ، فلا يجب أن تعتقد أنك أعظم من الآخـرين . لا تـبدأ فـى ازدراء أصـدقائك وأسـرتك ، أو تـبدأ فى التباهى بثـروتك . لا ، علـيك أن تعـرف كيف تنفق مالك بحكمة ، وكيف تنفقه فـى الأعمـال الخيريـة وتـشرك الآخـرين فيه وتعتنى به . يمكن أن تكون إيجابـيا عندما يكون لديك القليل من المال وتستطيع أن تكون جوّاداً خيِّراً عندما يكون لديك الكثير من المال .

القوة الداخلية

هـذا القانـون الخامس مختلف عن القوانين الأخرى . هذا القانون يُعَدّ بمـثابة تـوجه عقلـى يجـب أن يكـون لـديك . إنـه لا يركـز على الأفعال الظاهـرية التـى يجـب أن تقـوم بها ، ولكنه يهتم أساساً بطريقة تفكيرك فـى نفـسك وفـى حياتك بغض النظر عما يحدث فيها . فيجب ألا تحكم علـى نفسك من خلال ما لديك من مال . ويجب أن تدرك أنك لن تحصل أبدا على القوة الشخصية بواسطة المال .

ولقـد أخـرت ذكـر هـذا القانـون لأنـه أحـياناً ، وبغض النظر عما تفعله بطـريقة سـليمة فـى الحياة ، قد تسير بعض الأشياء فى الاتجاه الخاطئ . وحتـى لـو كـنت تمـارس القـوانين الأربعـة وكانـت تعمـل فـى صـالحك وتحمـيك ، فإنـه يمكـن أن يحـدث مـا هـو غـير مـتوقع أحياناً . وفى ظل وجـود هذا القانون الخامس كسقف مالى وحماية مالية ، وبمساعدة القوانين

الأربعة الأخرى ، لن تشعر بالخوف فجأة وتقول : " أنا لا أعرف ماذا أفعل . أنا مشلول ومسلوب الإرادة أمام هذه المشكلة ." لا ، فسوف تعرف أنك مازلت تملك القوة لاتخاذ الفعل الملائم فى أى موقف بما يتلاءم مع القوانين كلها ، بحيث تبدأ فى كسب المال الذى تستحقه ثانية .

السيطرة على ما لديك من مال

امتلاك السيطرة على مالك تعنى أنك تدرك أن المال خادمك . إنه هنا لخدمة أغراضك وأغراض من حولك . يعنى امتلاك السيطرة على المال بالفعل أن لديك القوة فى حياتك . فأنت الذى تحدد ما تحتاج وما تريد ثم تستخدم مالك فى الحصول عليه .

النقطة الهامة هي أن السيطرة على مالك تعنى عدم خضوعك له . بالطبع، أنت تحتاج إلى الطعام، تحتاج إلى المأوى ، تريد التعليم . لكن اعلم أن كل ما تريد أن تحققه لنفسك ، كما ذكرت لك مرات عديدة من خلال القوانين الخمس ، إنما يعتمد أساساً عليك أنت وحدك وليس على ما تمتلكه من مال .

القانون رقم ١

أنت وحدك تستطيع أن تقرر التوقف عن الكذب فيما يتعلق بمالك . ربما تنفق أكثر ما تكسب أو تتظاهر أمام الآخرين أنك تملك من المال أكثر مما لديك حقاً . إلا أنك أنت ، فقط ، الوحيد الذى يستطيع أن يقرر دائماً قول الحقيقة .

القانون رقم ٢

أنت الوحيد الذى تستطيع أن تقرر التخلى عن ماضيك المالى ، والنظر إلى ما لديك اليوم ، والقيام بأفعال تعتمد على موقفك الحالى .

القانون رقم ٣

أنـت الوحـيد الـذى تعرف مـا يناسبك ، وكـيف تتـصرف بناء على ذلك ، بعد ذلك يمكنك أن تفعل ما هو مناسب لمالك .

القانون رقم ٤

أنـت الوحـيد الـذى تقـرر كيفية استثمار أموالك ، واتخاذ الإجراءات الملائمـة لـتأمين حـياتك والـتأكد أنـك ومـن تحبهم ـ من خلال الاستثمار الحكـيم لمالك ـ سوف تكونون بخير على المدى الطويل . وينبغى أن تفعل هذا من خلال الاستثمار أولاً فى الأشياء المعروفة فى حياتك .

القانون رقم ٥

أنـت الوحـيد القـادر على جعل حياتك قوية من الناحية الشخصية ، وجعل أموالك تنمو . وتلك القوة لن تأتى إلا من داخلك أنت .

أتمنى أن تقرر التصرف وفقا لكافة قوانين المال هذه . بالفعل يجمع القانون الخامس بين طياته القوانين الأربعة الأخرى . سوف تساعدك تلك القوانين الأربعة بالتأكيد على الوصول إلى مصدر قوتك الخاصة ، وفهم أفضل من ذى قبل لشخصيتك ، وهذا بالطبع بالتكامل مع القانون رقم ٥ . عندما تجعل هذه القوانين جزءاً من حياتك اليومية ، سوف تدرك بشكل طبيعى مقدار ما لديك من قوة ومقدار ما تستطيع أن تحققه لنفسك .

إننى أحب حياتى حقاً

نحن الآن فى نهاية القانون رقم ٥ ، وكذلك فى نهاية جميع قوانين المال . أتمنى أن تؤمن الآن أن المال يتداخل فى كافة علاقاتك مع الآخرين كما يعتبر جزءاً من علاقاتهم معك . إن سيطرتك على نفسك وعلى مالك هى التى تحدد الوسائل التى يتدفق بها المال إلى حياتك وإلى خارجها ويجعلك هذا التدفق تشعر بالراحة تجاه الآخرين ، ويجعلهم يشعرون بالراحة تجاهك أيضاً .

قد ترغب فى امتلاك الكثير من المال ، أكثر مما تحتاج إليه ، وقد ترغب فقط فى السيطرة على أمورك المالية ، وبمساعدة هذه القوانين سوف تملك حق تقرير مصيرك المالى . من فضلك تذكر أن هذه القوانين هى مجرد خريطة طريق ، أو أداة مساعدة ، أو قارب نجاة تستخدمها فى رحلتك المالية الخاصة . ولكن فى النهاية ، الأمر كله يعتمد عليك وعلى علاقتك بنفسك وعلاقتك بمالك .

فى الصفحات التالية ، سوف أقدم إليك دليلاً مرشداً يساعدك فى وضع هذه القوانين موضع التنفيذ فى مواقف حياتك . فمن فضلك استخدم هذا الدليل . ضع معلوماتك وإجاباتك الخاصة على الأسئلة ، ثم

راجع ودعِّم كل قانون من هذه القوانين مرة ثانية مَن خلال القيام بالتدريبات الموجودة في الكتاب . سوف يساعدك هذا في دمج هذه القوانين بنسيج تفكيرك .

أريدك أن تعلم أن الهدف من هذه القوانين الخمسة هو مساعدتك على خلق أساس شخصي للوقوف عليه . وسوف يساعدك على مدار حياتك . بالطبع ، يعتمد مدى نجاحك في تطبيق هذه القوانين عليك وحدك ، لأنك أنت الوحيد الذى يعلم ما يجب اتخاذه من أفعال في كل موقف تواجهه . إننى آمل أن تمنحك التصرفات - التى سوف تتخذها وفقا لهذه القوانين - الفرصة دائما أن تحتفظ بما لديك من مال وتكسب المزيد منه ، الأمر الذى يقودنا إلى السؤال الأخير المتعلق بهذا القانون : ما الذى سأحققه في هذه الحياة مقابل كافة جهودى تلك ؟ دعنى أخبرك بما أعتقد .

المجهود الذاتى والنعمة الإلهية

إذا فعلت كل ما بوسعك لتنفيذ هذه القوانين ، عندئذ ، فإن هذا هو ما سوف تستحقه :

- أنت تستحق أن تحب وتحترم نفسك .
- أنت تستحق من الآخرين أن يحبوك ويحترموك .
- أنت تستحق أن يحبك الآخرون لذاتك .
- أنت تستحق أن تعرف أنك لست مضطراً إلى الاتفاق مع كل شخص في هذه الحياة ، وأن كل شخص ليس مضطراً إلى الاتفاق معك وأن هذا لا يعنى أنك على حق أو أنهم على خطأ .

- أنت تستحق أن يكون لديك ما يحافظ عليك سليماً ومعافى من الناحية المالية .
- أنت تستحق أن يكون لديك منزل تستطيع أن تقول إنه منزلك الخاص .
- أنت تستحق ألا تقلق من أن ينتهي بك المطاف في الشوارع خائر القوى ومعدماً .
- أنت تستحق أن تعرف طبيعة أفكارك الخاصة .

و

- أنت تستحق ألا تكون إلا نفسك .

والطريقة الوحيدة التي يمكن أن تحقق بها كل ذلك إنما تعتمد على جهودك الخاصة - النابعة من قوتك الخاصة - والتي تظللها العناية والنعمة الإلهية .

في جميع أجزاء هذا الكتاب ، وخاصة في هذا القانون ، أتحدث عن القوة والسلطة . لكن دائماً عند تفسير هذا القانون أقوم بالتحدث عن كل من السلطة والقوة الشخصية ، وكذلك العناية الإلهية . لماذا ؟ أريد أن أوضح بجلاء أنني أؤمن شخصيا بوجود العناية الإلهية التي تراقبنا وتحمينا وتوجهنا وتريد أفضل شيء لنا . ومع ذلك ، نحن لا نستفيد من هذه العناية الإلهية كما يجب ، وهو الأمر الذي سيعود بنا إلى الوراء إلى حيث بدأ الكتاب : مثال الرجل في العاصفة الذي لم يأخذ المساعدة التي أرسلت إليه . المساعدة موجودة دائما من أجلك . أنت تحتاج فقط إلى أن تمد يدك للحصول عليها .

وفي نهاية هذا القانون ، وكذلك هذا الكتاب، أريد أن أخبرك بأعظم درس تعلمته في الحياة . وكم أتمنى أن تتعلمه أنت أيضاً .

أعظم درس تعلمته " سوزى " :

القيام برحلة مالية

منذ سنوات قلائل بدأت أفهم أننا عندما نشق طريقنا فى هذا العالم ، فإنما نفعل هذا بجناحين . أحد هذين الجناحين هو جناح النعمة والعناية الإلهية ، وسواء أدركت هذا أم لا ، فإن هذا الجناح يرفرف عليك ويساعدك على مدار ٢٤ ساعة يومياً ، وعلى مدار ٣٦٥ يوماً فى السنة ، من الآن وإلى الأبد . أما الجناح الأخر الذى تحتاج إلى تنشيطه بوعى هو جناح المجهود الذاتى . يجب أن يرفرف هذا الجناح بنفس الشدة والقوة التى يرفرف بها جناح النعمة الإلهية . عندما يحدث هذا ، فستكون قادراً على القيام برحلة عظيمة ، رحلة إلى عالم الإمكانيات غير المحدودة حيث كل شىء ، وأى شىء ، ممكن بالنسبة لك . عندئذ فقط سوف تفهم مدى قوتك بالفعل ، وأن لديك كل ما تحتاج إليه للمحافظة على ما لديك من المال وغيره من نعم الدنيا ، بل وتحقيق المزيد منها .

أطلُبُ منك ، من فضلك : تعلمَّ هذه القوانين والتزم بها ، حتى تكون دروس حياتك مفيدة حقاً ، فى النهاية ، وعندما تنظر للخلف إلى كل ما مررت به ، تستطيع القول ، يا إلهى : " لقد أحببت حياتى . " أتمنى لك ذلك من أعماق قلبى .

الدروس المستفادة من القانون رقم ٥ :

ليس للمال سلطة من تلقاء نفسه

- أنت الذى تعطى الحياة والقوة لمالك .

- تتدفق جميع الأموال من خلالك ؛ فأنت المصدر .
- يجب أن تدرك أنك قوى بغض النظر عن كثرة أو قلة ما لديك من مال .
- يجب أن يكون لديك علاقة ، فقط ، بالأشخاص الذين يعيشون وفقا لقوانين المال . إذا اخترت أن تكون على علاقة بالأشخاص الذين ينتهكون قوانين المال ، فسوف يصبح هذا الاختيار فى النهاية درساً قاسياً من دروس الحياة لك .
- أنت وحدك مصدر القوة أو الضعف فى كل موقف وفى كل علاقة من علاقاتك .
- تذكر دائماً : عندما يتعلق الأمر بالمال ، فإن أهم شيء فى هذه الحياة هو الناس أولاً ، ثم المال ، ثم الجمادات .

خاتمة

فـى كل مرة يسألنى أحدهم عما إذا كان لدى ما أندم عليه ، أو ما إن كـنت أريـد أن أغـير أى شـيء فـى حياتى أرد عليه بطريقتى المعروفة ، حـيث دائمـا مـا آخـذ الموضـوع باهـتمام شـديد ، وأقـول بطريقة عاطفية جـداً : " لا ، أنـا أحـب حياتـى كمـا هى ولم أكن لأغير شيئاً فيها " . ولكـن ، بعـد ذلك ، عندما أجلس مع نفسى أو أفكر ولو مجرد تفكير فى كـل مـا حـدث فـى حياتى - حيث أصبحت كتبى من أكثر الكتب مبيعاً وفقـاً لجـريدة نيويورك تايمز ، وصرت مؤلفة ومنتجة لبرامج تليفزيونية ، ولى برنامجـى التليفزيونـى الخاص بي ، وكونى أحد المشاركين فى مجلة أوبرا ، وطفت العالم للتحدث إلى الناس عن المال - أدرك أن الإجابة التى أعطيـتها لمن طرحوا على هذا السؤال ليست صحيحة . ليتنى أستطيع أن أغـير شـيئاً واحـداً ولكنـى أعـرف أننى لا أستطيع ، وربما يكون هذا هو السبب فى أننى دائماً ما أجيب بهذه الطريقة .

إن آخـر مـرة رأيـت فـيها والدى كانت قبل وفاته بأسابيع قليلة ، فى عـام ١٩٨١ . حـيث كان فى المستشفى وكنت أعمل سمسار أسهم لحوالى عـام آنذاك . كان فخوراً أننى أعمل بمؤسسة ميريل لينش لدرجة أنه فتح حـساباً صـغيراً هـناك حتى يكون أول عميل لى . فى ذلك اليوم الأخير ، قبل أن أغادر حجرته نظر إلى وسألنى : " سوزى ، من سوف يعتنى بك أنـت ووالدتك ؟ " قلت له : " لا تقلق يا أبى ، سوف نكون بخير ، لقد منحتـنا كـل شـيء يمكـن أن نحـتاج إلـيه أو نـريده " ؛ عندما قلت تلك

الكلمات ، لم أكن أؤمن في الواقع أننا سوف نكون بخير ولكن في تلك اللحظة ، لم أكن أهتم ، إذ إنني قلت تلك الكلمات على أمل أنها سوف تريح والدى ، لكنى لا أعتقد أن تلك الكلمات القليلة انطلت عليه ، حيث أستطيع أن أجزم من خلال تلك النظرة الخاوية التى ظهرت فى عينيه أنه كان يتمنى لو أنه قام بمهمة أفضل ، من الناحية المالية ، وأنه كان يتمنى لو ترك ثروة من المال لأولئك الذين يحبهم .

يا له من إحساس محزن أن تموت وأنت تشعر بالاستياء من نفسك بسبب ما لم تقدر على فعله ، بدلاً من أن تشعر بالسعادة والفخر لما استطعت تحقيقه بالفعل ، ولكن ندمى هو أن والدى لن يستطيع أن يرى أن الأمور صارت أكثر من رائعة بالنسبة لى ولأمى . لن تتاح له الفرصة أن يرى كيف أن حكاياته ومعاناته وأخطائه ومثابرته وعدم استسلامه كلها ساعدت فى تعليمى قوانين المال ، والتى ساعدتنى فى تحقيق النجاح الذى أنا عليه اليوم . لكم أريده أن يعرف ! أتمنى أن يستطيع رؤيتى الآن - أتمنى هذا بشدة بدرجة لا تصدق ! أتمنى هذا ليس من أجلى فقط وليس من أجل أمى وحدها ولكن أيضا من أجله هو - حتى يستطيع أن يعرف كم كان عظيماً بالفعل . إنها تلك العظمة التى لا تنبع من حجم دفتر الشيكات الخاصة به ، بل العظمة التى تنبع من حجم مشاركته ومساهمته فى الحياة . إنى أفتقدك يا أبى وأريدك أن تعرف أننا فى أفضل حال ، ولأجل هذا ، ومن أجل كافة دروس الحياة الأخرى التى علمتنى إياها - أشكرك .

مرشد قوانين المال

الجزء الثانى

مقدمة :

وضع القوانين موضع التنفيذ في حياتك الخاصة

لقد طالعت حتى الآن جميع قوانين المال ، وقرأت قصص بعض الناس الذين واجهتهم مواقف صعبة في حياتهم ولكنهم ساعدوا أنفسهم من خلال الالتزام بهذه القوانين . ربما فكرت في الدروس التي تعلموها ، وحاولت أن تربطها بدروس واجهتك في حياتك الخاصة . دعني أطرح عليك أحد الأسئلة :

الآن ، ودون النظر في الكتاب ، هل تستطيع ذكر القوانين الخمسة ؟

أحيانا ننهمك في تفاصيل أحد المواقف وننغمس في جميع المآسي التي نعيشها نحن والآخرون ، لدرجة أننا ننسى الأسباب الأساسية وراء حدوث هذا الموقف أو تلك المأساة . وعلى الرغم من أنني أوضحت السبب في رواية كل القصص التي اخترتها لإيضاح القوانين في الفصول السابقة ، إلا أن هذا المرشد مصمم لك ليعمل مع قصتك الخاصة . فسوف تساعدك التدريبات الموجودة في هذا المرشد على الرجوع إلى الوراء إلى تفاصيل حياتك الخاصة . قد تكون أية متاعب مالية أنت متورط فيها ، حتى تستطيع أن تصل بها إلى نهاية مرضية تكون أفضل لك من الناحيتين المالية والشخصية .

ولكي تساعدك قوانين المال الخمسة ، فإنها في حاجة إلى أن تكون قريبة من عقلك عندما تحتاجها . وثمة طريقة سهلة لفعل هذا ؛ وهي أن تختار أهم كلمة في كل قانون بالنسبة لك وتعمل على تذكرها . والهدف

من ذلك، إذن ، هو أنك تريد أن تعزل تلك الكلمة وتتذكرها حتى تستطيع أن تطبقها على الفور عندما تحتاجها فى حياتك .

تدريب لك

سوف أقوم بوضع كل قانون من هذه القوانين بالكامل فى قائمة . اقرأها على الفور ، ثم فى الحال ـ وبدون التفكير فيها ـ ضع دائرة حول الكلمة الوحيدة التى تبرز لك فى القانون . سوف تصبح هذه الكلمات بمثابة كلمات تحفيزية داعمة لك . فهل أنت مستعد ؟

الحقيقة تخلق المال ، والأكاذيب تدمره .
انظر إلى ما تملك الآن ، لا إلى ما كان لديك فى الماضى .
افعل ما يناسبك قبل أن تفعل ما يناسب أموالك .
استثمر فى الأشياء المعروفة قبل الأشياء غير المعروفة .
ليس للمال قوة أو سلطة من تلقاء نفسه .

اكتب فى الفراغات التالية الكلمات التى وضعت دائرة عليها .

____

____

____

____

____

فيما يلى الكلمات الخاصة بى :

الحقيقة
تملك
مناسب
معروف
قوة

الاحتفاظ بالقوانين معك فى جميع الأوقات

ما مدى قرب قائمتك من قائمتى ؟ ربما تكون قريبة جداً . وحتى لو لم تكن قريبة ، فإنك تستطيع استخدام قائمتك ، أو أخذ قائمتى ، للقيام بالخطوة التالية . أريدك أن تجعل هذه القوانين فى عقلك دائماً بحيث تتذكرها بكل سهولة ، وذلك عن طريق تذكر كلمة واحدة من كل واحد منها . اجعل القوانين الخمسة جزءاً لا يتجزأ من قوانين القوة الشخصية الخاصة بك .

بعد ذلك، أريدك أن تأخذ كلمتك التى وضعت دائرة عليها وتصنع منها سؤالا . وفيما يلى كلماتى بعد وضعها في صيغة سؤال ، على سبيل المثال :

ما هى الحقيقة ؟
ماذا أملك ؟
ما القانون المناسب لى ؟
ما هى الأشياء المعروفة ؟
ما هى القوة المطلوبة ؟

من فضلك ، اكتب كلماتك فى صيغة سؤال فى الأسطر التالية :

ماذا ________________________________

ماذا ________________________________

ماذا ________________________________

ماذا ________________________________

ماذا ________________________________

استخدم القوانين فى حياتك

بعد أن أخذت الكلمات الأساسية بالنسبة لك ووضعتها فى صيغة أسئلة خاصة بك ، فإنى أريدك أن تحفظ هذه الكلمات الخمس عن ظهر قلب . فقد اتضح من خلال الدراسات النفسية أن معظم الناس قادرون على تذكر من خمسة إلى تسعة أشياء . أنت تتذكر أرقاماً وأشياء معقدة عديدة كل يوم ـ رقم هاتف أفضل أصدقائك أو شريك حياتك ، أرقام ماكينات الصراف الآلى المختلفة ، وكلمات سر حاسبك الشخصي ، ما ستضعه فى حقيبة مدرسة أطفالك ، جدول مواعيد الارتباطات الأسرية ـ لذلك لن يصعب أن تتذكر تلك الكلمات الخمس .

عندما تبدأ فى الارتباك بشأن ما يجب أن تفعله بأموالك أو ما إذا كان عليك أن تشترى أحد الأشياء ، فإنى أريدك أن تفكر فى قوانينك الشخصية التى وضعتها فى صيغة أسئلة ، ثم تطرحها على نفسك .

إذا كنت تشعر بالارتباك ، أريدك أن تفهم أن أفضل طريقة تبعد بها نفسك عن الارتباك فى حياتك المالية هى أن تستخدم هذه القوانينَ كل يوم . احتفظ بهذه القوانين فى عقلك حتى تستطيع السيطرة على أى موقف مالى تكون فيه غير متأكد تماما مما تريد أن تفعل .

من الآن فصاعداً ، أريدك أن تضع هذه الأسئلة الشخصية الداعمة معك فى ذهنك ، وابدأ فى إدراك كيف تستطيع تطبيقها فى المواقف اليومية . فعلى سبيل المثال : عندما تكون فى منتصف إحدى المحادثات أو القرارات وتجد نفسك تشعر بعدم الراحة أو القلق أو عدم السعادة أو التردد لأنك لا تعرف ماذا ستفعل ، فعندئذٍ فكر فى قوانين القوة الشخصية الخاصة بك ، وانظر إذا ما كنت تستطيع أن تطرحها على نفسك وتطبقها على هذا الموقف بعينه ، وسوف تكتشف أنها سوف تساعدك فى اكتشاف الإجابة التى تحتاج إليها . سوف تساعدك هذه العملية فى تقوية التزامك بقوانين المال ، وسوف تساعدك أيضا فى إيجاد مخرج من المحنة الحالية ، وسوف تساعدك مجموعة القوانين الشخصية الخاصة بك أيضا على حمايتك من الوقوع فى مواقف مالية صعبة .

مثال

أنت فى موقف (مثل الذى كان فيه " باتريك ") حيث يتصل بك بعض أصدقائك القدامى ، ويريدون منك أن تشاركهم فى رحلة أثناء الإجازة ، ويقولون لك إنها سوف تكون رحلة رائعة ، ولن تكلفك إلا مبلغاً قليلاً من المال ، ويقولون إنك لن تستطيع مقاومة إغراء هذه الفرصة ، وأن جميع أصدقائك القدامى مشتركون فى هذه الرحلة ، وأنك يجب أن تكون معهم . وأنت - فى نفس الوقت - تريد أن تقوم بهذه الرحلة ، ولا تريد أن تقول لهم " لا " ، وكذلك لا تريد أن يعرف الآخرون أنك لا تبلى بلاءاً حسناً من الناحية المالية مثلهم ، إلا أنك -

رغم كل ذلك - متأكد أنه لا يجب أن تقوم بهذه الرحلة . في هذه الحالة يجب أن تطرح أسئلة القوة الشخصية الخمس على نفسك .

والآن ، سجل الموقف المالي الحالي الذي تشعر تجاهه بالارتباك أو القلق . وقد وضعت عينة أسئلة مرتبطة بموقف " باتريك " كمرشد لمساعدتك في طرح أسئلتك الخاصة .

موقفك :

____

____

مثال:

هل يجب أن أذهب في أجازة مع أصدقائي أم لا ؟

والآن ، استخرج أسئلة القوة الخمس الخاصة بك ، وأجب عن كل واحد منها بما يتوافق مع موقفك الشخص . فعلى سبيل المثال ، يمكن أن تكتب :

ما هي الحقيقة ؟	أريد أن أذهب ولكنني لا أستطيع تحمل التكاليف
ماذا أملك ؟	ليس علي ديون وأنا أحب هذا .
ما هو الشيء المناسب لي ؟	عدم إنفاق أموال لا أملكها .
ما هي الأشياء المعروفة ؟	إذا ذهبت ، فسوف تكون عليّ ديون ربما لا أكون قادراً على سدادها إذا فقدت وظيفتي .
ما هي القوة المطلوبة ؟	القدرة على إخبار أصدقائي ونفسي بحقيقة موقفي الحقيقي وأنني يجب أن أفعل ما هو مناسب لي .

عندما ترى موقفاً واضحاً جدا مثل هذا ، فسوف تتبدى لك القوانين بوضوح ، وتمكنك من اتخاذ القرارات المناسبة بالنسبة لك .

جرب ذلك فى موقف آخر يصيبك بالقلق . ربما يكون موقفاً عائلياً أو موقفاً فى العمل . وسوف تصير عملية إلقاء الأسئلة على نفسك ، والإجابة عليها ، أسهل مع الوقت .

عندما تمارس هذه الأسئلة مراراً وتكراراً ، فسوف ترى كيف ستصبح هذه القوانين ـ بشكل طبيعى ـ جزءاً من روحك وكيانك *المالى* . *إنها* قواعدك المالية التى سوف تساعدك على الوصول إلى المكان الذى تريد الذهاب إليه . وفى أى وقت تواجه فيه موقفاً مالياً عسيراً سوف تستطيع استخراج أسئلة قوانين القوة الشخصية الخاصة بك للمساعدة فى إصلاح الموقف والمحافظة على سلامتك وقوتك المالية .

أين تريد أن تذهب ؟

قبل أن أقدم لك المزيد من الوسائل التى تمكنك من استخدام القوانين الخمسة فى حياتك ، فإنى أريدك أن تسأل نفسك : إلى أين تريد أن تأخذك هذه القوانين .

فى الفراغات المقابلة ، دوّن عدداً قليلاً من الأهداف المالية التى تحب أن تنجزها فى حياتك خلال الستة أشهر التالية ، العام القادم ، العامين القادمين ، أو خلال أى فترة مستقبلية تفكر فيها الآن . وعلى سبيل التجربة ، قم بتدوين أحد الأهداف الذى قد تعتقد أنه بعيد المنال تماما .

من خلال تسجيل أحلامك بصورة مكتوبة ، فإنك ستخطو خطوة أقرب نحو تحقيقها . دوّن أحلامك واجعلها تتحقق . قل لنفسك الحقيقة حول ما تريد ، وحول ما هو مناسب لك . عندما تفعل ذلك ، فسوف ترى أنك تستطيع وضع قوانين المال الخمسة وقوتك موضع التنفيذ .

أهدافك المالية

خلال الستة أشهر القادمة :

خلال العام القادم :

خلال العامين القادمين :

حلم حياتك :

حدد تاريخاً لنفسك

انظر إلى التقويم ، حيث تحتفظ بالتواريخ الهامة التى يجب أن تتذكرها ، وسجل التواريخ التى تتماشى مع الفترات الزمنية المذكورة عاليه . تذكر ، عندما تحدد تاريخاً لنفسك ، فيجب دائماً أن تلتزم به . عندما تفعل ذلك ، فإنه يمكنك البدء فى وضع جميع القوانين الخمسة موضع التنفيذ .

جهز قارب نجاتك المالى

والآن ، وبما أنك تعرف أين تريد أن تذهب ، ولديك الكلمات والأسئلة الأساسية التى تساعدك على الوصول إلى وجهتك ، فإنه لا يزال عليك التأكد أن قارب نجاتك المالى صالح للإبحار . ربما ترى سحباً سوداء تتجمع فى حياتك ، أو ربما تكون بالفعل فى منتصف إعصار يعصف بك مالياً .

بغض النظر عن موقفك ، الآن أو فى المستقبل ، فإنك تستطيع أن تتأكد أن قوانين المال سوف تساعدك إذا استخدمتها . لا ترتبط القوانين فقط بالذين لديهم الكثير من المال ، أو بالذين ليس لديهم الكثير منه ، بل تنطبق قوانين المال على كل شخص لديه أى مقدار من المال عموماً ، مما يعنى أنها تنطبق على كافة البشر .

وبالتالى صُمِّم هذا الدليل لك لاستخدامه بغض النظر عن الموقف المالى الذى أنت فيه حالياً ، ولمساعدتك على استيعاب ما قرأت ، سابقا ، من قوانين المال ووضعه موضع التنفيذ ، وذلك لمصلحتك ومصلحة أموالك .

أعتقد أنك ، وأنت تقوم بالتدريبات خلال هذا الدليل ، سوف ترى بوضوح تام كيف ستساعدك هذه القوانين على اتخاذ إجراءات قوية تجاه حياتك ، وتجاه أموالك .

من فضلك ، قم بكافة التدريبات الموجودة فى كل قسم . لا توجد طرق مختصرة لإتقان هذه الدروس . فكلما استثمرت الوقت والجهد فى هذه العملية ، كلما كنت أنت والذين تحبهم قادرين على الاحتفاظ بما لديكم من مال ، وكسب المزيد منه مع الوقت . والآن ، فلتضع القانون رقم ١ موضع التنفيذ فى حياتك .

المرشد نحو تطبيق القانون رقم ١ :

الحقيقة تخلق المال والأكاذيب تدمره

يضع القانون الأول ، على طريقته الخاصة ، الأساس لكافة القوانين الأخرى في هذا الكتاب . إن كل شيء نقوله ، نفكر فيه ، نفعله إنما يستمد أساسه من هذا القانون المهم ـ سواء من الناحية المالية أم من كافة النواحي الأخرى .

أعتقد أنك وأموالك كيان واحد . فأنت الذى تكسب المال ، وأنت الذى تنفقه ، وأنت الذى تستثمره . وعملية كسب المال تبدأ في الأساس من داخلك أنت ، كما تعلمنا في القانون رقم ٥ . لذلك ـ وعندما كنت أقوم ببلورة هذه القوانين على مدى السنوات القليلة الماضية ـ أردت أن أتأكد أن كل قانون منها يعتمد على فعل تستطيع القيام به . حيث إنه يجب أن يبنى كل قانون منها على مواقف حقيقية تقابلها في حياتك ككل ، وليس فقط في نظام حياتك المالى . وحتى القانون الخامس ـ والذى يعد مختلفاً عن القوانين الأخرى ـ يتطلب هو الآخر القيام بأحد الأفعال *العقلية* .

ومع ذلك ، فإنه يكمن وراء كل شخص قوى مبدأ بسيط جداً . هذا المبدأ هو قول الحقيقة . إذا بنيت مؤسسة مالية على الأكاذيب ، سوف تتداعى وتنهار في النهاية ، بغض النظر عن مدى القوة التى قد يبدو عليها الشخص أو المؤسسة . إذا كنت تريد بالفعل كسب المال الذى تستحقه في هذه الحياة ، فيجب أن تحققه بطريقة تكون فيها فخوراً

بكافة الإجراءات والأفعال التي تتخذها . ويجب أن تصبح أنت ومالك كياناً واحداً مبنياً على الحقيقة . وعليك أن تكون صادقاً مع نفسك فى تفكيرك ، وفى أقوالك ، وفى أفعالك . قد يبدو هذا الأمر سهلاً ، إلا أنه صعب التنفيذ للغاية ، وربما اكتشفته أنت بنفسك فى حياتك من قبل . وهو صعب عليك ليس لأنك شخص سيئ ، بل لأنك تجد من السهل أحياناً ألا تقول الحقيقة لنفسك ، أليس كذلك ؟

الانطباعات الأولى

دعنا نواجه الحقيقة . فى مجتمع استهلاكى مثل مجتمعنا ، من السهل أن تقع فى فخ استخدام الأشياء ـ الملابس ، الأحذية ، المنزل الفاخر الذى تشتريه ولا تستطيع تحمل تكاليفه بالفعل ، السيارات ، الأثاث ، المجوهرات ، الهواتف المحمولة وحتى أجهزة الكمبيوتر ؛ لتترك انطباعا مزيفاً لدى الآخرين بأنك إنسان متميز . إنك عندما تشترى تلك الأشياء على بطاقات الائتمان ، فإنك لا تفعل هذا لأنك تحتاج إليها ، بل لأنك تريد أن تعطى انطباعا للآخرين ـ أو لنفسك ـ بما " لديك " لا " بمن تكون " فى الحقيقة . وعندما تفعل هذا ، فاعلم أنك تعيش إحدى الأكاذيب . ربما تكون تلك مجرد كذبة بيضاء صغيرة ، إلا أنها كذبة ، على أى حال .

أتوقع منك أن تقرأ العبارة الأخيرة وتقول لنفسك "يا إلهى ، إن هذا شىء فظيع بالفعل يا " سوزى " . فالأمر يبدو وكأننى سرقت هذه الأشياء . أنا أضع تلك الأشياء التى أشتريها على بطاقة ائتمانى وأنوى أن أسدد ثمنها ، لماذا تسمين هذا كذباً ؟ " .أنا أطلق عليه اسم كذب . لأن المنطق الذى أدى إلى أن تفعل ما فعلت ليس مبنياً على الحقيقة ؛

على الرغم من أن فعلك نفسه ليس كذبة من الناحية الشكلية . فأنت تقول لنفسك إنه يجب عليك أن يكون لديك هذا الشيء - هذه هى الكذبة رقم ١ . ربما تحتاج إليه بشكل ضرورى ، لكنك بالفعل لست مضطراً إلى حيازته . أنت تقول لنفسك إنك تستطيع تحمل تكاليفه - وهذه هى الكذبة رقم ٢ . إذا كنت مضطراً إلى وضعه على بطاقة الائتمان وتعلم أنك لا تستطيع سداد ثمنه بالكامل فى نهاية الشهر ، فإنك لا تستطيع تحمل تكاليفه . ربما تود أن لو كانت لديك القدرة على تحمل هذه التكاليف مستقبلاً ، ولكن فى الوقت الحالى ، أنت لا تستطيع تحملها حقيقة .

لقد وعدت نفسك وقت شرائه أنه عندما تأتي إليك الفاتورة فسوف تسدد ثمنه بالكامل . ولكن عندما وصلت الفاتورة ، وطلبت الشركة المصدرة لبطاقة الائتمان ١٠ جنيهات فقط بدلاً من التكلفة الكلية وقدرها ٣٠٠ جنية قلت لنفسك : " حسنا ، إنها فرصة جيدة " ظناً منك أن هذا هو كل ما ستدفعه . وهذه هى الكذبة رقم ٣ . أنت تدفع فقط الحد الأدنى ، لأنك - بالفعل - ليس لديك ما يكفى لسداد الفواتير الأخرى المهمة أيضاً ، وتخشى ضياع أموالك . ها قد عددت لك ثلاث كذبات فى موقف تافه واحد .

خلال ما يزيد على العشرين سنة الماضية ، رأيت العديد مما يطلق عليها " إحدى الأكاذيب البيضاء الصغيرة " والتى تؤدى بالناس فى النهاية إلى محكمة الإفلاس . لقد بدأت جميع هذه المشاكل المالية الخطيرة بما يمكن أن يكون إحدى عمليات الشراء غير الضارة ، أو بكذبة مالية صغيرة ، دعنا نطلق عليها اسمها الحقيقى من الآن فصاعداً ، إنها بالفعل كذبة . إن استخدام كلمة " كذبة " لا يبدو مخيفاً ، إلا أن البحث فى القاموس قد يقدم بعض التوجيه والإرشاد .

تعريف كلمة "كذبة"

يعطى قاموس ميريام ويبستر الجامعى التعريفات التالية :

عـندما تـستخدم كلمـة " كذبـة " كفعـل ، فـإن تعريفها هو : " خلق انطباع مزيف أو مضلل " .
عـندما تـستخدم كلمـة " كذبـة " كاسـم ، فإنهـا تعنى " أحد الأشياء المضللة أو الخادعة " .

أريـدك أن تكـون صـريحا للغاية مع نفسك الآن .فلنفترض أنك رأيت هـذه الـساعة الرائعة التى تكلف آلافاً قليلة من الجنيهات ، وتعرف أنك لا تستطيع تحمل تكلفة شرائها ، إلا أنك أشتريتها بالفعل ، حتى يعتقد الآخـرون أنـك تحقـق أداء رائعا بالفعل من الناحية المالية . أليس حقيقياً أنـك عـندما تُحمِّل شيئاً كهذا على إحدى بطاقات الائتمان لتلك الأسباب ــ رغـم أنك تعرف أنك لا تستطيع تحمل تكلفة ، فأنت بطريقة ما تفعل ذلـك لـتخلق انطـباعاً مـزيفاً أو مـضللاً ، لأنك لا تستطيع تحمل تكاليف ارتـداء تلـك الـساعة أو إحدى قطع الملابس أو إحدى قطع المجوهرات . وهكـذا يتـضح لـك أنـك ارتكبت بالفعل أحد الأشياء التى تضلل أو تخدع كل من يراك مرتدياً تلك الساعة .

إننـى اسـتخدم هـذا المـثال ، لأننـى عـندما كـنت فى قمة كذبى على الآخـرين وعلـى نفسى خـلال الفـترة مـن ١٩٨٧ ـ ١٩٨٨ ، خـرجت وتحملـت تكالـيف سـاعة يد ماركة " كارتيير بانثر " الغالية ، لمجرد أن أتـرك نفس الانطـباع لـدى كـل مـن حـولى آنذاك . وسوف يقول قاموس ويبستر أننى كنت أكذب ، وأنا أوافقه القول إزاء تلك الحالة .

تدريب لك : كيف تستخدم أموالك ؟

لكى تتأكد أنك تقول الحقيقة وتكسب المال قدر المستطاع ، دعنا نكتشف كيف تستخدم أموالك . هل تستخدم أموالك والأشياء التى تشتريها به لتقول الحقيقة عن نفسك ، أم هل تستخدم أموالك لترك انطباعات مزيفة ؟ ولكى تتكون لديك صورة أوضح حول هذا الأمر خلال المواقف التى تحدث لك كل يوم ، اقرأ الجمل التالية ، ثم قَيّم مدى صحة أو صدق كل منها بالنسبة لك عن طريق وضع علامة (√) أمام " دائماً " ، أو " غالباً " ،أو " أحياناً " أو " أبداً " .

	دائماً	غالباً	أحياناً	أبداً
١. لكى أشعر بالراحة ، أحتاج إلى أن أرتدى ملابس تضاهى فى ثمنها ملابس الناس الذين أتعامل معهم .				
٢. أعتقد أننى لن أتقدم فى العمل إلا إذا كان مظهرى على قدم المساواة ، أو أفضل ، من الذين أعمل معهم .				

	دائماً	غالباً	أحياناً	أبداً
٣. أشعر بالحرج والارتباك عندما أعرف أنني لا أستطيع تحمل تكاليف الأشياء التي يقوم بها أصدقائي أو زملائي .				
٤. إذا كنت ذاهباً للقاء بعض أصدقاء المدرسة القدامى ، فإنني أدخل في ديون بطاقات الائتمان لمجرد أن أبدو بمظهر رائع حتى ولو كنت لا أستطيع تحمل هذه التكاليف حقا .				
٥. أخشى أن يُحقّر الناس من شأني إذا اكتشفوا أنني غارق في الديون حتى أذني .				

	دائماً	غالباً	أحياناً	أبداً
٦. أعتقد أن الأصدقاء سوف يحبونني أكثر إذا توليت دفع الفاتورة في أحد المطاعم حتى لو لم يكن بالفعل لدىّ المال الكافي للقيام بذلك .				
٧. إن استئجار سيارة فارهة تجعلني أبدو ناجحاً يعد أهم بالنسبة لى من شراء سيارة أستطيع تحمل تكاليفها .				
٨. أنا عازم على إعطاء أطفالى أفضل الأشياء بغض النظر عن تكاليفها .				

	دائماً	غالباً	أحياناً	أبداً
٩. عندما تتحول المحادثة إلى الأسهم / الاستثمارات فإننى أحب أن أبدو كما لو كنت أحقق أكثر (أو أقل) مما لدى ومما أحقق بالفعل .				
١٠. إذا طلب منى أحد الأصدقاء قرضاً فإنى أعطيه إياه حتى ولو كنت لا أشعر بالراحة تجاه ذلك .				

انظر إلى عدد المرات التى وضعت فيها علامة (√) فى الأعمدة السابقة . وانظر - بصفة خاصة - إلى عدد العلامات التى وقعت فى العمود " دائماً " . ثم صنف نفسك وفقاً للملاحظات التالية .

- إذا وضعت علامة (√) أمام " دائماً " من ٨ - ١٠ مرات ، فإن حاجتك إلى ترك " انطباع " بالتميز لدى الآخرين " تسيطر عليك وتدفعك إلى اختيارات يمكن أن تدمر حياتك المالية . كن حذراً من الأكاذيب البيضاء فى حياتك . أنا متأكدة من أن لديك ديون بطاقات ائتمان وتكاد أن تكون على حافة متاعب مالية خطيرة .

- إذا وضعت علامة (√) أمام " دائماً " من ٥ـ٧ مرات ، فأنت تتلاعب بالحقيقة فيما يتعلق بمواردك المالية ، وسوف تدفع ثمناً باهظاً مقابل اتخاذ العديد من القرارات التي تتخذها بناءً على ما يعتقده الآخرون فيك ، لا بناءاً على ما هو أفضل بالنسبة لك . أعتقد أنك ربما تكون قد استأجرت سيارة فارهة بدلاً من شراء أخرى مناسبة لك .
- إذا وضعت علامة (√) أمام " دائماً " من ٢ ـ ٤ مرات ، فأنت تميل أحياناً لترك انطباع جيد لدى الآخرين . كن حذراً من تلك الأحيان القليلة التي تجد نفسك فيها مدفوعاً نحو تزييف موقفك . وعموماً فأنت ميال إلى المبالغة في الكلمات أكثر منها في الأفعال .

إذا لم تضع علامة (√) أمام " دائماً " أو وضعتها مرة واحدة ، فأنت تميل إلى أن تكون صريحاً مع نفسك في صحبة الآخرين . استمر في هذا العمل الجيد ، فبالتأكيد لن يكون لديك ديون على بطاقات الائتمان في هذه الحالة .

ما الذي تخاف منه ؟

عندما يتعلق الأمر بالمال ، يختار الكثير من الناس الكذب بدلاً من الحقيقة مرات عديدة خلال حياتهم . وأحيانا ما نكون واعين بأننا نفعل ذلك ، وأحيانا لا نكون واعين . في الحقيقة ، وفي أوقات كثيرة ، نقوم بدمج تلك الأكاذيب دون وعي في حياتنا الخاصة ، لماذا ؟ لأنها تخدم بعض الأغراض في حياتنا . وقد تجعلنا نشعر بشعور طيب مؤقتاً ، على الرغم من أنها لا تخدم مصالحنا على المدى الطويل . إن حقيقة موقفنا تجعلنا خائفين جداً من المستقبل ، تجعلنا نشعر بشعور سيئ تجاه

أنفسنا ، أو تجعلنا نشك في اهتمام ومحبة الآخرين . إن الأكاذيب التى نقولها لأنفسنا وللآخرين تريح ، مؤقتا ، بعض المشاعر السلبية التى تعتمل بداخلنا . إلا أنها سرعان ما ستعاودنا وتسبب لنا الضرر عاجلاً أم آجلاً .

تدريب لك

أريدك أن تراقب سلوكك بجدية لترى إذا ما كنت تدلى بأية أكاذيب مالية ، فإذا كنت تفعل هذا فحاول " " أن تكتشف ماذا جنيت من ورائها . عندما يكذب أحد الأشخاص كذبة مالية ، فهذا هو ما أُطلِقُ عليه " الكذب على الذات " . عندما تخبر نفسك بأحد الأشياء غير الصحيحة حتى تشعر بشعور طيب تجاه نفسك ، فإن ذلك يُعدّ كذباً على النفس . وفى الواقع ، فإن هذه الأكاذيب تعد أخطر الأكاذيب .

ربما ، لا تزال تقول لنفسك : " لا محالة ، أنا لا أكذب فيما يتعلق بمالى على الإطلاق " ، فإذا كنت تعتقد بالفعل أنك لا تعانى من مشكلة الكذب فى حياتك المالية (وأتمنى أن تكون كذلك) فإنى مازلت أريدك أن تقوم بهذا التدريب التالى للتأكد . كما أريدك أن تعطى اهتماماً خاصاً للسؤال رقم ٩ . حسناً ، دعنا نكتشف : -

اقرأ العبارات التالية ، ثم أكملها تماما ، وبصراحة ، قدر المستطاع . (لقد أعطيتك بعض الأمثلة مكتوبة بالخط المائل فقط لمساعدتك فى التفكير) :

١. دائما أشعر بالميل نحو شراء أحد الأشياء باهظة الثمن ، والتى ، لا تتوافق مع ميزانيتى ، عندما ...

(أريد أن أترك انطباعاً لدى الآخرين يتعلق بمدى الروعة التى تبدو عليها حالتى المالية . أو أننى أريد امتلاك الأشياء التى تجعلنى أبدو رائعاً ، لذلك أقوم بتبرير التكلفة لنفسى)

---

٢. لا أقوم بفتح فواتيرى عندما استلمها ، وعادة لا أجمع مقدار ما أدين به بالفعل لأننى ...

(أعرف أننى ليس لدى المال لسدادها ، ويخيفنى ، لدرجة الموت ، أن أواجه هذا الواقع) .

---

٣. على الرغم من أننى أعرف مواعيد استحقاق الفواتير التى أدين بها ، إلا أننى أتجاهل سداد هذه الفواتير فى مواعيدها ، وذلك لأننى ...

(أخشى أن أدع المال الذى لدى يتلاشى ، لذلك ، فإنى أحاول التمسك به لأطول فترة ممكنة ، وذلك حتى أشعر بأننى أفضل حالاً مما أنا عليه فى الواقع) .

---

٤. لم أخبر أحداً أن علىَّ ديوناً لبطاقات الائتمان لأننى ...

(أخشى أن يعتقدوا أننى شخص فاشل)

---

٥. عندما أبالغ فيما يتعلق بما لدى ، أفعل ذلك لأنني أريد من الآخرين أن ...

(يعتقدوا أننى أكثر نجاحاً فى عملى أكثر مما أنا عليه بالفعل)

---

٦. أعرف أننى يجب أن أدخر بعض المال لتقاعدى ، إلا أننى لا أفعل ذلك لأن ...

(هذا سوف يعنى أننى لا أستطيع أن أفعل أو أحصل على ما أريد الآن)

---

٧. أعرف أننى أحتاج إلى إحداث تغييرات فى طريقة تفكيرى ، فأنا أوشك على الوقوع فى مشكلات مالية عديدة ، إلا أننى لا أقوم بهذه التغيرات لأنه ...

(عند هذه النقطة ، يبدو ، تقريباً ، أنه لا أمل فى تفادى هذه المشكلات ، ومن الأسهل أن أستمر فى سداد الحد الأدنى من بطاقة الائتمان بدلاً من استجماع طاقتى لإصلاح هذا الموقف) .

---

٨. أعرف الوقت الذى أكذب فيه على الآخرين ، إلا أننى أفعل ذلك لأننى فى أعماقى ...

(أخشى أن يتوقفوا عن حبهم لى إذا ما عرفوا بحقيقتى) .

---

٩. أستطيع كشف كذب الآخرين علىّ ، إلا أننى أدع أكاذيبهم تمر لأننى ...

(لا أريد أن أتشاجر معهم ، ومن الأسهل ألا أثير أى مشكلات) .

انظر ثانية إلى الجمل التى أكملتها . احسب عدد الجمل التى تجد أنها تنطبق عليك . هل يوجد جمل لم تستطع استكمالها ؟ إذا رأيت أن جميع الأسئلة تنطبق عليك ، وأن لديك إجابات مشابهة لتلك التى قدمتها ، فإنى أريد فقط أن أقول لك إنه أمر جيد أنك ترى الآن كيف وأين كنت تكذب على نفسك . كما أريد أن تعرف أنك لست وحدك الذى يقوم بذلك ، وبالتأكيد ، فأنت لست مختلفاً عن معظم الناس فى المملكة المتحدة . إننا نتعامل بصورة سيئة مع المال ومع المسئوليات التى ترتبط به ، تماماً كما لو كان المال أحد الأعداء . أليس غريبا أن تعامل المال كعدوّ ، ومع ذلك ، فنحن ، دائما ، نريد المزيد منه ؟

سوف تمنحك هذه الإجابات ، على الأقل ، نقطة بداية . فأنت الآن لا تكذب على نفسك . إن طريق الحقيقة يجب أن يبدأ فى مكان ما ، وصدق أو لا تصدق ، لقد بدأ للتو مع هذا التدريب . فى النهاية ، أريدك أن تصل إلى مرحلة تستطيع فيها النظر إلى هذه الأسئلة وتكون قادر على أن تقول بكل صراحة . " لا ، أنا لا أفعل أياً من هذه الأشياء ، لذلك ، فأنا لا أستطيع الإجابة على هذه الأسئلة ."

إن التحـرر مـن خـداع النفس هذا يعد أمراً ممكنا بالنسبة لك . أعرف أنـه ممكـن ، لأن هذه الأكاذيب على النفس هى الطريقة التى اعتدت أن أخدع بها نفسى . كما أننى اعتدت الشعور بكل هذه المشاعر التى وَلّدتْها تلـك الأكاذيـب مـنذ سنوات مـضت عـندما كنت أكذب على نفسى فيما يـتعلق بالمـال . أمـا الـيوم ، فأنـا أنظر إلى تلك الأسئلة وأستطيع الإجابة عنها بصراحة . وببساطة ، أنا لم أعد أفعل أياً من هذه السلوكيات . ولم يعـد لـدى أى شـعور بالخوف أو القلق أو عدم الأمان . عندما توقفت عن الكـذب ، فإنـى وجهت حياتى فى الاتجاه الصحيح ولم أنظر إلى الخلف ثانية .

تستطيع أنت القيام بهذا أيضا .

إذا كـنت مـن الأشـخاص الـنادرين الذين لا ينطبق عليهم أى من هذه الأسئلة ، فإنـك ، بهـذا ، بـدأت السير فى طريق الحقيقة . وعلى ذلك أهنئك . والآن مـن فضلك ، فكر فى الناس الذين تعرفهم ، وتأكد من أن الإجابـة التـى أعطيـتها للـسؤال رقـم ٩ صـادقة . عـلاوة على ذلك ، من فضلك ، فكر فى أصدقائك الذين يكذبون . كما رأينا فى القانون رقم ٥ ، فـى مناقـشة المـال والعلاقـات ، لا يجـب أن يكـون لـك أصدقاء أو أسرة تكـذب بشأن المال ، لأنه من المؤكد أن هذا سوف يضرك بطريقة ما ، فى وقـت مـا . أنـت لا تـساعد الآخـرين عـندما تـسمح لأكاذيـبهم المالية أن تـستمر . لـذلك ، فـإذا مـا كـان لـديك أصدقاء يكذبـون ـ وأنـت تعـرف بخـداعهم ـ فإنـه قـد يكـون مـن الأفـضل أن تـشركهم معك فى قراءة هذا الكتاب ، وتخبرهم بأنك تمر حالياً بمرحلة قول الحقيقة المالية .

فـى حياتـى الخاصـة ، وبمجـرد أن بـدأت أرى كيف كنت أكذب ، فإنـى اسـتطعت أن أشـعر أيـضاً بالكذبـة وهـى تتـشكل فـى بدايـتها . أحـياناً ، أَدَع الكذبـة تمـر . إلا أننـى صـرت قـادرة علـى التعـرف على

الأكاذيب عندما أراها ، وكذلك تحديد السبب الذى يدفعنى لقول الكذب أو لقول الحقيقة . والآن ، فلنأخذ ما فعلته أنت للتو ونتعمق فيه أكثر .

مصدر المشكلة

حسناً ، أنت تعرف الآن ما إذا كان يجب عليك أن تبذل مجهوداً أكثر فيما يتعلق بقول الحقائق المالية . إذا كنت على طريق الكذب ، فإنه من المأمول أنك تريد أن تصحح اتجاهك . والوسيلة التى سوف تمكنك من فعل هذا هى فهم وإدراك كيفية وصولك إلى ما أنت عليه الآن . أنا متأكدة أنك قد قابلت ، على مدار حياتك ، العديد من المواقف الصعبة ، وفى بعضها اخترت أن تلجأ للكذب بدلاً من الحقيقة . لذا أريدك أن تحاول استرجاع تلك المواقف .

أريدك أن تأخذ الوقت الذى تحتاج إليه لتتذكر جميع هذه المواقف الصعبة بالتفصيل فى الفراغات الموجودة فى الدليل إليه فى الصفحات ٢٩٨ : ٣٠٠ . أريدك أن تتذكر حقائق الاختيار الذى قمت به ، وما حدث نتيجة لذلك ، والاختيارات الأخرى الممكنة ، وما كان يمكن أن يحدث لو أنك اخترت تصرفاً مختلفاً . ثم أجب على الأسئلة التى تأتى بعد ذلك .

لقد أعطيتك مساحة لتدوين أربعة مواقف صعبة مختلفة . إذا احتجت إلى المزيد ، فاستخدم ورقة منفصلة ودون عليها المواقف الإضافية بنفس الشكل الذى تراه هنا ، وتأكد من تثبيت الصفحة أو الصفحات الإضافية فى دليلك حتى تستطيع الرجوع إليها فيما بعد .

تدريب لك

اذكر أكبر مشكلة مالية تواجهك الآن :

بعد ذلك ، استخدم الجداول التالية لتعقب خطواتك لمعرفة كيف وصلت إلى ما أنت عليه الآن .

على سبيل المثال : لنفترض أن " باتريك " فى القانون رقم ١ يقوم بعمل هذا التدريب .

ما هى أكبر مشكلة مالية لديك ؟

" الحقيقة هى أننى ليس لدى مال لسداد مستحقات الدائنين الذين يواظبون على الاتصال للمطالبة بديونهم "

قد يبدو أول موقف لديه على هذا الشكل :

الموقف رقم ١

ما هو الخيار الذى اتخذته وأدى بك إلى الحال الذى وصلت إليه ؟

الاختيار الذى قمت به	ماذا حدث	الاختيار الذى كان يمكن أن تقوم به	ماذا كان يمكن أن يحدث
عندما اتصل بى صديقى ليدعونى لمشاركته فى إحدى الرحلات ، لم يكن لدى الشجاعة لأقول له إننى لا أستطيع تحمل تكاليف هذه الرحلة .	انتهى بى الأمر بديون قدرها ٣٣٠٠٠ جنيه إسترلينى على بطاقة ائتمانى ، وأنا الآن بلا عمل ، ومنزلى يحتاج إلى إصلاح وبطارية سيارتى لا تعمل ، وقد كان على أن أصلحها .	كان يمكن أن أخبر أصدقائى أننى ليس لدى المال للذهاب معهم ، لأن هناك احتمالاً أن أفقد عملى نتيجة لذلك .	كنت سأكون فى المنزل لأرد على اتصال صاحب العمل السابق الذى كان يريد أن أعمل معه . كما كنت سأكون متواجداً لحماية منزلى من العاصفة .

والآن جاء دورك ـ انظر ماذا يحدث إذا قمت بعمل هذا التدريب ؟

الموقف رقم ١

ما هو الخيار الذى اتخذته وأدى بك إلى الحال الذى أنت عليه الآن ؟

الاختيار الذى قمت به	ماذا حدث	الاختيار الذى كان يمكن أن تقوم به	ماذا كان يمكن أن يحدث

ماذا كانت حقيقة موقفك ، عموماً ، وحقيقة موقفك المالى فى هذا الموقف الصعب تحديداً ؟

إذا كنت قد كذبت فى هذا الموقف ، فما هى الكذبة / الأكاذيب التى قلتها لنفسك أو للآخرين لإخفاء هذا الأمر ؟

لماذا اعتقدت أنك كنت فى حاجة إلى الكذب فى هذا الموقف ؟ وما الذى كنت تأمل أن تكسبه أو تحمى نفسك من فقده عن طريق الكذب ؟

ما هى النتيجة الفعلية للكذب ؟

الموقف رقم ٢

ما الخيار الذى اتخذته وأدى بك إلى الحال الذى أنت عليه الآن ؟

الاختيار الذى قمت به	ماذا حدث	الاختيار الذى كان يمكن أن تقوم به	ماذا كان يمكن أن يحدث

الموقف رقم ٣

ما هو الخيار الذى اتخذته وأدى بك إلى الحال الذى أنت عليه الآن ؟

الاختيار الذى قمت به	ماذا حدث	الاختيار الذى كان يمكن أن تقوم به	ماذا كان يمكن أن يحدث

ماذا كانت حقيقة موقفك عموماً ، وحقيقة موقفك المالى فى ذلك الموقف الصعب تحديداً ؟

إذا كنت قد كذبت ، فما هى الكذبة / الأكاذيب التى قلتها لنفسك أو للآخرين لإخفاء ذلك الأمر ؟

لماذا اعتقدت أنك كنت فى حاجة إلى الكذب فى ذلك الموقف ؟ ماذا الذى كنت تأمل أن تكسبه أو تحمى نفسك من فقده عن طريق الكذب ؟

ما هى النتيجة الفعلية للكذب ؟

الموقف رقم ٤

ما هو الخيار الذى اتخذته وأدى بك إلى المكان الذى أنت عليه الآن ؟

الاختيار الذى قمت به	ماذا حدث	الاختيار الذى كان يمكن أن تقوم به	ماذا كان يمكن أن يحدث

ماذا كانت حقيقة موقفك عموماً ، وحقيقة موقفك المالى فى هذا الموقف الصعب تحديداً ؟

إذا كنت قد كذبت ، فما هى الكذبة / الأكاذيب التى قلتها لنفسك أو للآخرين لإخفاء ذلك الأمر ؟

لماذا اعتقدت أنك كنت فى حاجة إلى الكذب فى هذا الموقف ؟ ماذا الذى كنت تأمل أن تكسبه أو تحمى نفسك من فقده عن طريق الكذب ؟

ما هى النتيجة الفعلية للكذب ؟

من الفاعل ؟

الآن ، انظر إلى الوراء ؛ إلى الأحداث والاختيارات التى وضعتك فى تلك المواقف التى تريد الآن أن تغيرها . هل كان هناك أشخاص آخرون مشتركين فى أى من القرارات التى اتخذتها فى تلك المواقف الصعبة ؟

ربما كانوا أفراد أسرتك ، أو مستشارين أو أصدقاء أو أناس تعمل معهم . مهما كانت هوية هؤلاء الأشخاص ، فيجب أن تضعهم فى قائمة ، وبجوار كل اسم ، سجل الدور الذى تعتقد أن ذلك الشخص قد لعبه فى قراراتك . كن صريحاً مع نفسك بشأن ما شعرت به فى ذلك الوقت . هل تشعر أنهم تحايلوا عليك للقيام بأحد الأشياء التى لم تكن تريد القيام بها ؟ هل كنت خائفاً من رد فعلهم . واعتماداً على ما اخترته ، فهل كنت تحاول التأثير فيهم أو الانسجام معهم ؟ هل كنت تريد أن تكون مثلهم أو تشاركهم فيما كانوا يفعلونه ؟

ابحث فى ذاكرتك عما كنت تعتقده وتشعر به وَدَوِّنْه بصراحة وبدقة ، قدر المستطاع .

فى السطر الأول ، تم إعطاء إجابة " باتريك " كمثال :

الشخص	دوره أو دورها
الصديق الذى اتصل	أغرانى بالذهاب معهم فى الرحلة

اعـتماداً علـى مـا تعرفه الآن ، فمن الذى كان مسئولاً فى النهاية عن الاختـيارات المكـتوبة في القائمة ؟ هل كان الناس الذين سجلت أسماءهم هم المسئولين ، أم كنت أنت ؟

إذا ذكـرت أن هـناك أحـداً مسئولاً عما حدث غيرك ، فأنت بذلك لا تزال تكذب على نفسك .

أسـتطيع الآن أن أقر وأعترف أنه لا أحد أجبرنى على قول الأكاذيب المالـية التـى قلتها ، وأننى كنت مسئولة تماماً عن خيارى الخاص بإنفاق أموال لم تكن بحوزتى حتى أظل " ناجحة " فى نظرهم . إننى لم أعرف قيمة الحقيقة إلا بعد أن اعترفت بالكذب على نفسى .

التصرف بناءً على الحقيقة

هـذه لحظـة صدق بالنسبة لك . لقد درست القانون رقم ١ : " الحقيقة تخلـق المـال والأكاذيـب تدمـره " فـى الـنص وكذلك هنا فى الدليل . لقد تعـرفت بـبعض التفـصيل ، علـى بعـض أكاذيـبك المالية ، والنتائج التى أدت إلـيها . والآن حان الوقت لتصحيح اتجاهك : أريدك أن تحدد كل شـخص أو موقـف يجـب أن تتعامل معه بطريقة مختلفة من أجل التوقف عن قول الأكاذيب المالية :

- هل أنت فى حاجة إلى أن تطلب من أحد الأشخاص أن يرد لك أحد القروض التى حان وقت سدادها ؟

- هل أنت في حاجة إلى الاتصال بوكالات التحصيل التي تستمر في الاتصال بك (والتي اعتدت أن تقول لها " لا أحد يعيش هنا يحمل هذا الاسم ") والتفكير في خطة سداد ديونك لها ؟
- هل أنت في حاجة إلى أن تخبر زوجتك أنك سحبت مبلغ ١٢٠٠٠ جنيه استرليني ولا تعرف ماذا تفعل بشأن ذلك ؟
- هل أنت في حاجة إلى أن تخبر أصدقاءك أن لديك ٨٠٠٠ جنيه استرليني ديوناً في بطاقات الائتمان الخاصة بك ؟
- هل أنت في حاجة إلى أن تخبر أولادك أنك ربما لا تكون قادراً على سداد مصاريف تعليمهم الجامعي ؟
- هل أنت في حاجة إلى أن تقولي لصديقاتك إنك لا تريدين الاستمرار في تناول الطعام في تلك المطاعم الفاخرة كل ليلة لأنك لا تستطيعين تحمل التكاليف ؟
- هل أنت في حاجة إلى أن تقولي لأختك إنك لن تقرضيها مبلغ الـ ٥٠٠٠ جنيه استرليني الذى طلبته منك ؟

إذا كان أحد هذه المواقف حقيقياً بالنسبة لك ، فأنت - عندئذٍ - في حاجة ماسة لتصحيح هذه المواقف وإظهار حقيقة حياتك المالية . أنت في حاجة تماماً - إلى قول الحقيقة . وكما تحتاج الهواء للتنفس والطعام والماء للعيش ، فأنت في حاجة إلى أن تكون الحقيقة رفيقك الدائم في حياتك المالية ، وإلا لن تستطيع الوصول إلى المكانة التي تريد الوصول إليها .

استخدم الجدول التالي حتى ترى بنفسك ما الذى تحتاج إلى القيام به قول الحقيقة ، والتصرف وفقا للحقيقة ، وذلك حتى تستطيع أن تبدأ في كسب المال في حياتك .

جدول التغيير الخاص بى

الإجراء	الشخص أو الشيء الذى تحتاج إلى توجيهه إليه	ما هو الإجراء الذى يمكن أن تتخذه الآن؟	ما هى النتيجة التى تأمل فى تحقيقها ؟

أعـط نفسك دقيقة لتلقى نظرة على ما سجلته تواً ، ثم استخدم العمود الذى فى أقصى اليسار لتعطى لنفسك وقتاً محدداً لاتخاذ الإجراء اللازم . اتخـذ إجراء تجاه أحد البنود على الأقل هذا الأسبوع . استمر فى اختيار بـند واحـد لاتخـاذ إجراء تجاهه كل أسبوع إلى أن تنتهى من كافة البنود التى فى القائمة .

الآن أنـت جاهـز للانتقال إلى القانون رقم ٢ : " انظر إلى ما لديك الآن ولا إلى مـا كـان لديك فى الماضى . " يجب أن تعى أنه حتى مع التحرك للأمـام ، فأنـت فـى حاجـة إلى تطبـيق القانـون رقـم ١ وقـول الحقـيقة باسـتمرار كـل يـوم ، فإن ذلك سوف يساعدك فى وضع الأساس لمستقبل تشعر فيه بالقوة .

المرشد نحو تطبيق القانون رقم ٢ :

انظر إلى ما لديك الآن ، لا إلى ما كان لديك فى الماضى

إن الذاكرة هى ذلك الجانب الرائع الذى يميزنا كبشر . حيث تستطيع ذاكرتك أن تخدمك جيداً ، معطية إياك إحساساً بالمكان الذى أتيت منه ، وتجعلك تحتفظ بالخبرات والتجارب السابقة التى ستفيدك فى الحاضر والمستقبل وتقدم لك إحساسًا بمدى تقدمك فى حياتك . ومع ذلك فعندما تحاول أن تعيش فى الماضى ، وأن يوقف شعورك بالندم - على أخطاء الماضى - مسيرة حياتك ، فإن الذاكرة هنا يمكن أن تلعب دوراً فى إخراجك من هذا الموقف العصيب الذى يمكن ان يصيب حياتك كلها بالشلل .

إن القانون رقم ٢ يهتم بأن تجعل اليوم هو نقطة بدايتك . ولا أعنى بذلك اليوم فقط ، بل إن كل يوم جديد هو نقطة بداية جديدة تستطيع منها أن تبنى المستقبل الملائم لك . ربما يكون لديك تجارب وخيرات مالية سلبية فى الماضى ، وربما تكون هى التى أقنعتك بأنك لا تملك السيطرة على حياتك وعلى أموالك اليوم . أو ربما تكون قد عانيت من خسائر مالية التى تجعل من الماضى شيئاً صعباً لا يمكن التخلص منه . فى كلتا الحالتين ، أنت فى حاجة إلى إطلاع نفسك على ما لديك حالياً ، وإلا فسوف تواصل استنزاف طاقتك وقوتك . أنت لا تستطيع اتخاذ قرارات حكيمة أو القيام بأفعال ملائمة اعتماداً على معلومات تاريخية قديمة . كما أن عليك أيضا أن تُكوِّن صورة ذهنية صحيحة عن

حالك اليوم ، لأنك لا شك قد تغيرت عما كنت عليه في الماضى ، تماماً مثلما تغيرت مواردك .

لقد صُمّم هذا الجزء من الدليل لمساعدتك على تجاوز الماضى وإحكام قبضتك على الحاضر . تَذكّر أن تواصل التدريب على القانون رقم ١ وأنت تعمل فى هذا القسم: كن صريحا قدر الإمكان . مارس الصدق والصراحة اللذين تحاول تفعيلهما فى القانون رقم ١ . امنح نفسك القدر الكافى من الوقت للتفكير بحرص فى مفاهيم ودروس هذا القانون واستكمال جميع التدريبات . وفى الوقت الذى تتعلم أن تبقى فيه على طريق الحقيقة ، فأنت فى حاجة إلى استخدام تلك الحقيقة للتعامل بصراحة وباستمرار مع ما لديك الآن ، أى فى الوقت الحاضر . إن هذا التدريب يعد ضرورياً للغاية لكى ترى أحلامك تتحقق .

كان يجب ، كان يمكن ، ربما استطعت أن ...

هل تذكر عندما كنت تستطيع إرسال أحد الخطابات بالبريد مقابل ١٥ قرش ؟ أو الذهاب إلى السينما مقابل جنيه إسترلينى واحد أو شيء من هذا القبيل ؟ حتى ولو كان سنك صغير وقتها بحيث لا تستطيع تَذكر تلك الأيام ، فإنك قد رأيت بالتأكيد تأثيرات التضخم خلال سنوات عمرك . لا يمكن أن تتوقع إرسال أحد الخطابات بالبريد الآن مقابل نفس التكلفة البريدية التى كنت تتحملها منذ خمس سنوات مضت . ولا تتوقع أيضا أن ترى أحدث الأفلام بنفس سعر المشاهدة القديم .

فى التدريب التالى سوف تتاح لك فرصة أن تلقى على الماضى نظرة أخيرة طويلة . ولكن بدلا من أن تطيل النظر إليه أو تتمنى عودته أو الندم عليه ، فلابد أن تفحصه وتختبره كشيء تذكارى ، وأحد

الأشياء التى تساعدك على التذكر ثم تضعه بعد ذلك ، دون تحيز أو ارتباط عاطفى على أحد الأرفف أو حتى تلقى به بعيداً هو أنك تنظر إلى الماضى وتفهم دروسه ، ثم تتركه خلفك .

سوف أعطيك فى هذا التدريب مجموعة من العبارات للعمل بها . اقرأ كل واحدة ، ثم استخدم الفراغ الموجود لإتمام الفكرة بكلمات من إنشائك ، بحيث تكون مرتبطة بماضيك . ربما تحتاج إلى استخدام ورق إضافى لتكرار تلك العملية أكثر من مرة ، بينما تفكر فى عدد من الظروف المختلفة من ماضيك . وأثناء قيامك بالتدريب ، يجب أن تعى أن السير فى طريق الذكريات هذا إنما يهدف فقط إلى إدراك الواقع الذى تعيشه الآن .

هل تذكر قصة " لى " ؟ حتى بعد أن تزوجت من " والتر " وكان أداؤها جيداً ، فقد كانت تقع فريسة لذكرى قديمة فى حياتها عندما كانت تعانى من الفوضى والاضطراب حيال مواردها المالية . ولأنها لم تستطع أن تتحرر من هذا الماضى ، استمرت فى الاعتقاد أنها كانت من هذا النوع من الأشخاص الذين يحتاجون دوماً إلى أن " يُنقَذوا " على يد شخص آخر - (فى حالتها ، كان الانقاذ على يد زوجها الجديد) . ولقد استغرقت بعض الوقت لترى أنها هى الشخص الذى يعمل بجد من أجل المال الذى تكسبه . وهى الشخص الذى يوفر ويدخر ويبنى أساساً مالياً متيناً لنفسه . إلا أن تجربتها السابقة كانت تكبلها وتجعلها تنظر لنفسها نظرة دونية . لكنها ، أخيراً ، استطاعت التخلص من تلك الذكرى ، وصار الأمر مختلفاً الآن . بطريقة مماثلة ، أريدك أن تتعامل مع أية تجارب وخبرات سابقة والتى تمنعك من رؤية ما لديك بوضوح . وتمنعك من التحرك للأمام لكسب ما تستحق من مال .

تدريب لك

أريدك أن تكتب عن أحد الأخطاء المالية التى ارتكبتها فى الماضى ، أو أحد الأفعال أو الأحاسيس المرتبطة بالمال التى كانت تنتابك والتى كنت لا تستطيع التحرر منها .

١. عندما أفكر فى الماضى المالى الخاص بى ، فإن الذكرى السيئة التى تطاردنى هى ....

" باتريك " - *لأننى لم أخبر صديقى بالحقيقة عندما اتصل بى ، وهى أننى لا أستطيع تحمل تكاليف المشاركة فى تلك الرحلة ، فقد صارت حياتى حطاماً من الناحية المالية .*

" سام " - *لقد فقدت كل شىء تقريباً كان لدى ، لأننى رفضت أن أبيع أسهم شركة سيسكو عندما كانت لا تزال عند سعر ٨٠ جنيه للسهم ، لا يمكن أن أصدق أننى اشتريت أسهم هذه الشركة من الأساس .*

والدة " مايا " - *أخفيت متاعبنا المالية عن ابنتى " مايا " ولم أخبرها بالحقيقة عندما كانت صغيرة ؛ والآن تلقى اللوم على نفسها على الرغم من أنها لم يكن لها علاقة بهذا الأمر .*

٢. يظل هذا الجزء من الماضى معى لأنه ...

" باتريك " - *لازلت مضطراً اليوم لسداد تكلفة ما فعلته فى الماضى . لازلت بلا عمل ، ولا يزال علىّ ٣٠٠٠٠ جنيه إسترلينى ، تقريباً ، ديوناً لبطاقات الائتمان . وحتى الآن لم أخبر أصدقائى بالحقيقة .*

وضع " باتريك " دائرة حول الكلمات التالية :

١. الحقيقة ، وحطام .

٢. اليوم ، والديون .

٣. خدعت ، ونفسى .

وضع " سام " دائرة حول الكلمات التالية :

١. فقدت ، وكل شىء .

٢. منزل ، وأحببت .

٣. خائف ، وموت .

وضعت والدة " مايا " دائرة حول الكلمات التالية :

١. متاعب ، و " مايا " .

٢. أعطى ، وألم .

٣. حقيقتى ، وينفرون .

اكتب من فضلك الكلمتين اللتين وضعت دائرة حولهما في إجاباتك لكل سؤال :

١. ________________________

٢. ________________________

٣. ________________________

من المحتمل أن تلك الكلمات الست فى هذا الترتيب ، بالضبط ، سوف تلخص قصة الموقف الذى يطاردك .أريدك أن تبتكر قصة من

الكلمات الست التى وضعت دائرة حولها . دعنى أوضح لك ما أقصده من استخدام الأمثلة الثلاثة التى لدينا .

كلمات " باتريك " .

١. الحقيقة ، وحطام .
٢. اليوم ، والديون .
٣. خدعت ، ونفسى .

ضع تلك الكلمات معا فى الترتيب السليم للأسئلة: الحقيقة ، حطام ، اليوم ، الديون ، خدعت ، نفسى .

والآن ، دعنا نرى كيف يمكن أن يستخدم باتريك تلك الكلمات ليظهر لنفسه كيف يشعر عندما يستخدم تلك الكلمات .

حسنا ، الحقيقة هى إننى حطام اليوم بسب الدين الذى صنعته عندما خدعت نفسى بسبب عدم تمسكى بما كنت أعرف أنه التصرف السليم " .

كلمات " سام "

١. فقدت ، وكل شيء .
٢. منزل ، وأحببت .
٣. خائف ، وموت .

فقد ، كل شيء ، منزل ، أحببت ، خائف ، موت

" فقدت كل شيء ـ منزلى الذى أحببت العيش فيه ، أموالى ، خطيبتى ـ والآن أنا خائف حتى الموت " .

كلمات والدة " مايا "

١. متاعب ، و " مايا " .
٢. أعطى ، وألم .
٣. حقيقتى ، وينفرون .

مايا ، متاعب ، يعطى ، ألم ، حقيقة ، مقزز .

" لن يشفى قلبى أبداً بسبب **المتاعب** التى سببتها لـ " **مايا** " ابنتى اليوم عندما أفكر فى ما **أعطيتها** ، فإن كل ما أشعر به هو **الألم** " . **والحقيقة** هى أننى ، أشعر بأن الجميع ينفرون منى ، بل إننى أيضاً أنفر من نفسى " .

________________ ________________ ________________

________________ ________________ ________________

اكتب من فضلك كلماتك الست فى صف ، ثم اصنع قصة باستخدام هذه الكلمات عن الموقف الذى تعانى منه بشدة وترغب فى التخلص منه .

____

____

عندما تنظر إلى قصتك وتفكر فى حياتك اليوم ، فإنى أريدك أن تسأل نفسك المزيد من الأسئلة :

- هل تستطيع أن تعيد عقارب الساعة إلى الوراء ؟
- هل ستكرر ما فعلت لتخلق نفس الموقف الذى حدث لك فى الماضى ثانية ؟
- ألم تعد قادراً على تحمل تكاليف شراء الطعام ؟
- هل ستعيش فى الشارع لأنك لم تعد تستطيع تحمل تكاليف شراء سقف تعيش تحته ؟
- هل قرر أطفالك أو أصدقاؤك أنهم لن يتحدثوا إليك ثانية بسبب التصرفات التى قمت بها ؟
- هل ستكرر الخطأ الذى أدى بك إلى الإحساس الذى لا تزال تعانى منه ؟
- هل تعلمت درس الحياة الذى كان من المفروض أن تتعلمه من ذلك الموقف ؟

هل فهمت ما أقصد ؟

أنا متأكدة أنك أجبت بـ " لا " على كل سؤال من تلك الأسئلة فيما عدا السؤال الأخير الذى أتمنى أن تكون قد أجبت عليه بـ " نعم " . إذا كنت قد تعلمت شيئاً مفيداً من هذه التجربة وفى وقتها ، فيجب أن تقبل حقيقة أن هذه التجربة قد انتهت الآن ، وأنك يجب أن تتحرك للأمام .

غير مسموح بالقيادة باستخدام المرآة الخلفية

سوف نأخذ الآن نفس الكلمات التى صنعت منها تلك القصة الحزينة ونكتب قصة أخرى تمثل ما لديك اليوم . لن تكتب عما كان لديك فى الماضى أو حول ما كان يمكن أن تفعله فى الماضى ، ولكن حول ما لديك

الآن بالفعل . بمساعدة القانون رقم ٢ " انظر إلى ما لديك الآن ، لا إلى ما كان لديك فى الماضى " . استخدم الكلمات التى أدت إلى مشكلتك المالية لتصف حقيقة موقفك الآن ، وترى ما تستطيع أن تصنعه مستقبلاً . فكر فى درس الحياة الذى تعلمته عندما حدث لك فى ذلك الموقف وحاول التعبير عنه بكلماتك الخاصة . دعنا نر أولاً ما فعله " باتريك " و " سام " ووالدة " مايا " فى هذا التمرين .

" باتريك "

الحقيقة ، حطام ، اليوم ، ديون ، خدعت ، نفسى .

الحقيقة هى أننى لم أعد فى الواقع حطاماً مالياً . من اليوم فصاعداً ، سوف أتعامل مباشرة مع الدائنين . على الرغم من أننى لا زلت مدينا لهم بالمال ، فقليلاً قليلاً ، سوف أبدأ فى سداد ذلك الدين . لم أعد أخدع نفسى ، لدىّ الآن منزل جديد ، وفى النهاية ، تعلمت درساً جيداً عن نفسى .

" سام " .

فقدت ، كل شيء ، منزل ، أحببت ، خائف ، موت .

ماذا كان سيحدث لو أننى فقدت معظم أموالى آنذاك ؟ فأنا ما زلت على قيد الحياة حاليا ، وأعيش حياة رائعة ، وأدخر قليلاً قليلاً لأعيد بناء كل شيء أريد الحصول عليه . وأستطيع أن أدخر حتى أحصل على منزل آخر . إن كل ما يهم هو أننى اليوم محبوب من قبل جميع أصدقائى وأسرتى ، وأننى تغلبت على نفورى من نفسى . إننى أعرف الآن أن لدىّ ما أحتاج إليه لتجاوز أسوأ المواقف ، ولا يوجد فى الحياة ما يجعلنى أخاف منه حتى الموت فى هذا الوقت . إننى قد أحلت الماضى إلى التقاعد ، وأقبلُ ما لدىّ بامتنان .

والدة " مايا "

" مايا " ، متاعب ، يعطى ، ألم ، حقيقة ، ينفر .

حسنا ، أنا أعرف على الأقل أن مايا ليست فى متاعب مالية اليوم . نعطى ، أنا وزوجى ، أنفسنا القليل من الثقة ـ لأننا نعرف أن الألم لم يعد شديداً اليوم ،لأن ابنتنا تعرف على الأقل الحقيقة ، ولا تزال تحبنا . كما أننى أستطيع أن أكون فخورة الآن ، ولم أعد أنفر من نفسى بسبب ما فعلت ، وخاصة أننى اتخذ الإجراءات الكفيلة بإصلاح أخطاء الماضى .

والآن جاء دورك

خذ تلك الكلمات الست واستخدمها فى رواية قصتك اليوم ، وعبر بها عما تشعر أنك فخور به . يمكنك أن تجعل القصة طويلة بقدر ما تحتاج إليه ، استخدم كلماتك مراراً وتكراراً إذا أردت ذلك ولكن استخدم معناها الإيجابى فقط . إذا رأيت أنك تستخدمها بصورة سلبية ، فتوقف ، ثم ابدأ ثانية بصورة إيجابية بحيث تعكس قصتك ما لديك اليوم لا ما كان لديك أو فقدته منذ شهور أو سنوات مضت . اكتب كلماتك الست هنا :

__________ __________ __________

__________ __________ __________

والآن اكتب الدرس الذى تعلمته منها ثانية ، ركز على الأوجه الإيجابية لما لديك اليوم .

____

____

____

ربما يكون لديك عدد من المواقف أو الذكريات التى لم تتضمنها هذه القصة . إذا كان الأمر كذلك ، فأعد كتابة التدريب بالكامل ـ جميع الأسئلة بدءا من صفحة ١٨٧ والتدريبات التى تليها ـ على ورقة منفصلة . إذا فعلت هذا مع كل جزء من ماضيك تشعر أنك لازلت تتمسك به ، فسوف تكتشف مصادر لم تكن تعرف أنها لديك . سوف تشعر بالدهشة من الإحساس الجديد بالحرية والقوة التى ستشعر بها وأنت تتحرر من قيود الماضى .

الحراس الثلاثة

هل أنت مستعد للتخلى عن الماضى ؟ هل ترى مدى عدم الجدوى فى أن تهدر طاقتك ووقتك فى التمسك بالماضى ؟ للمساعدة على أن تظل دائما فى الوقت الحاضر ، دعنا نقابل ثلاثة من الحراس الذين يمكنهم توجيهك .

قد يكون من الصعب فى بعض الأوقات أن تعيش فى توافق مع القانون رقم ٢ ، لأنه يبدو كما لو كان من الأسهل أن تعيش فى الماضى أكثر من أن تركز على الحاضر الذى بين يديك . عندما خدعتنى مساعدتى وكان لدى مشكلة تصحيح الأوراق التى أخبرتكم عنها فى الفصل الأول ، فإننى أذكر أننى كنت أقول لنفسى : " سوزى " ، إذا

كنت تستطيعين فقط النظر إلى كل شيء حدث كموقف أنت على استعداد للتعلم منه ، سوف ترين عندئذٍ حقيقة موقفك الحالى ، سوف ترين ماذا لديك الآن وليس ما فقدته ." حسناً ، على المدى الطويل ، فإن ذلك قد حدث هذا معى بالفعل ، ولكن يجب أن أقول لكم إن الأمر استغرق سنوات عديدة بالنسبة لى للوصول إلى هذه النتيجة الإيجابية . ولفترات طويلة ، كنت أتذكر الحقيقة الخاصة بمالى ، أردت أن ألقى اللوم على مساعدتى ، وأردت أن أشعر أننى كنت ضحية ، أردت ، بشكل ما ، أن أتمسك بما لم يعد أمراً حقيقياً . لذا ، فقد كنت فى حاجة إلى أن أعيد النظر فى جميع جوانب حياتى .

بعد ذلك ، وفى يوم من الأيام ، كنت فى محاضرة ، وقال المتحدث فيها أحد الأشياء التى غيرت حياتى وساعدتنى على أن أظل مُركزة على ما لدى بالفعل لا على ما كان لدى فى الماضى . أريد أن أشاركك هذا الدرس هنا على أمل أن يسهل عليك أن تنظر إلى ما لديك الآن لا إلى ما كان لديك فى الماضى .

من اليوم فصاعداً ، ولكى تجعل الحقيقة أساساً لتفكيرك ، ولكى ترى دوماً حقيقة ذاتك ، من تريد أن تكون ، وماذا تريد أن يكون لديك ، فإن كل شيء تقوله وتفكر فيه وتفعله يجب أن يمر بالحراس الثلاثة التالين ، والذين يتمثلون فى أسئلة تطرحها على نفسك :

هل من الملائم قول هذا ؟
هل من الضرورى قول هذا ؟
هل هذا القول ينطبق علىّ حقاً ؟

على سبيل المثال ، ففى كل مرة تجد أنك تقول لنفسك أو لشخص آخر " كنت أعمى / غير مسئول / غير محظوظ " فإنك يجب أن تتوقف لتراجع تفكيرك وكلماتك . ثم اطرح على نفسك هذه الأسئلة الثلاثة . هل

ما تقوله ملائم لموقفك حقاً ؟ هل من الضرورى قول هذه الكلمات ؟ هل هذا القول ينطبق على موقفى حقاً ؟

إذا كانت إجابتك لأى من الأسئلة الثلاثة هى " لا " ، فعليك عندئذٍ ألا تستمر فى كلماتك أو أفكارك تلك . وعليك أن تتوقف لبرهة وتراجع تفكيرك وسلوكك ، حتى تبدأ فى التركيز على ما لديك الآن لا على ما فاتك . اعتبر أن هؤلاء الحراس هم الأبواب التى عليك تجاوزها للانتقال مما كان لديك فى الماضى وَمَن كنت ، إلى ما لديك الآن ومن تكون حالياً . إن أية فكرة أو سلوك لا يستطيع المرور من هذه الأسئلة الثلاث يعد شيئاً مدمراً لمستقبلك المالى وانتهاكاً مباشراً للقانون رقم ٢ .

قم بجرد وتقدير ما لديك بالفعل

إذا كنت صادقاً ودقيقاً حتى الآن ، فأنت تقوم بمهمة رائعة للتخلص من التبعات العاطفية الزائدة للماضى . والآن ، قد آن الأوان لتتبين حقيقة الوضع الحالى لأموالك أيضا .

أحد الأسئلة التى كثيراً ما تُطرح علىّ ، بغض النظر عن ظروف السوق أو الاقتصاد ، هو : " ماذا يجب علىّ أن أفعل بالأسهم أو صناديق الاستثمار التى فى حيازتى حاليا ؟ أم هل أبيعهم ؟ هل يجب أن أحتفظ بهم ؟ " يصبح العديد من الناس عاجزين عن الحركة حين يشعرون بالتردد حيال ما يمكن أن يفعلوه فى أموالهم أو استثماراتهم . اليوم ، ربما تشعر بالقلق أيضاً حول ما إذا كنت تستطيع أن تثق فى أى من الخبراء الماليين ليعطيك النصيحة المناسبة حتى تستطيع القيام بالتصرف أو الحركة الملائمة .

دعنى ألعب دور مستشار الاستثمار لبرهة .دائما أقول أنك إذا أردت أن تعثر على أفضل مستشار مالى ، فإنه يجب عليك ، فقط ، أن تنظر

فى المرآة فلن يهتم أحد بأموالك أكثر منك . لا تعط نفسك الفرصة أن تصبح عاجزاً ، ولا تفعل شيئا على الإطلاق ، فقط ، لأنك مازلت عالقاً فى شراك الماضى . إن عدم القيام بأى شيء يعد أحياناً أحد أكثر الأفعال المدمرة التى يمكن أن تقوم بها ، إذا كانت أموالك بالفعل فى سوق الأسهم أو فى أحد الاستثمارات المتقلبة ، فإليك أحد التدريبات التى سوف تساعدك على البدء فى اتخاذ إجراء مناسب اليوم .

تدريب لك

يركز الجدول فى صفحة ٢٦٦ على محفظة استثماراتك . وأنت تحتاج إلى صورة دقيقة وحديثة لما تملكه حالياً ، وكيف يبدو فى ضوء موقفك المالى الحالى . سوف يساعدك هذا الجدول على ضم المعلومات معا ، ويمنحك الفرصة لتقييم موقفك من وجهة نظر واقعية ، وكذلك سيدلك على ما تعتقد أن عليك فعله بأموالك/ استثماراتك . لذلك ، خذ نفساً عميقاً ، واجمع آخر كشوف حساب من جميع حسابات استثماراتك ، وأكمل الخطوات الست التالية فى الجدول :

اعرف ما إذا كنت تريد أن تستمر فى الشراء ، أم تريد ان تبيع ، أم تريد أن تحتفظ بما لديك كما هو

١ اسم السهم / صندوق الاستثمار / الاستثمارات الأخرى	٢ تاريخ الشراء	٣ إجمالى السعر المدفوع	٤ إجمالى القيمة الحالية	٥ الربح أو الخسارة	٦ هل كنت ستشترى هذا الاستثمار الآن ؟

أكمل كل خطوة :

١. فـى العمود رقم ١ : سجل كل سهم أو صندوق استثمار أو عقار أو أى استثمار آخـر تملكه ، بما فيها الوقفيات البحتة ذات التأمين المتغير والكامل على الحياة .
٢. فى العمود رقم ٢ : سجل التاريخ الذى اشتريت فيه هذا الاستثمار .
٣. فـى العمـود رقـم ٣ : سـجل إجمالى السعر الذى دفعته متضمناً كافة العمـولات . فعلـى سبيل المثال ، إذا اشتريت ١٠٠٠ سهم من أسهم شـركة بـى تـى بـسعر ١٠ جنـيهات لكـل سـهم ودفعـت ٤٧ جنيها عمولة ، فسجل ١٠٠٤٧ جنيه هنا .
٤. فـى العمـود رقـم ٤ : سجل القيمة الإجمالية لما تساويه الاستثمارات الـيوم . ومـرة ثانـية : إذا كـان سـهم الـشركة (س) يساوى ١,٩٠ جنيه اليوم ، فإنك يجب أن تكتب ١٩٠٠ جنيه .
٥. فـى العمـود رقـم ٥ : سـجل الربح أو الخسارة الذى لديك حاليا فى كـل اسـتثمار ، وتستطيع أن تحصل على هذا من خلال طرح إجمالى الـسعر الذى دفعته فى العمود رقم ٣ من إجمالى القيمة فى العمود رقم ٤ . فعلـى سـبيل المـثال ، إذا كـنت قد دفعت ١٠٠٤٧ جنيه لأسهم الـشركة (س) التى أصبحت تساوى الآن ١٩٠٠ جنيه ، فإن لديك الآن خـسارة قـدرها ٨١٤٧ جنـية . وبذلك تستطيع على الأقل أن ، ترى حقيقة موقفك حيال هذا الاستثمار اليوم .
٦. فـى العمـود رقـم ٦: بالنـسبة لكل استثمار فى حوزتك حاليا ، فإنه يجـب أن تـسأل نفسك عمـا إذا لم تكن تملك هذا الاستثمار اليوم ، وكـان لـديك نفس المـبلغ مـن المـال المذكور فى العمود رقم ٤ ، فهل كـنت ستقدم علـى شراء هذا السهم أو صندوق الاستثمار هذا الآن ؟ أجب بـ " نعم " أو بـ " لا " فى هذا العمود الأخير .

إذا كانت إجابتك " نعم "

فإن الاستثمارات التى تود أن تشتريها هى تلك الاستثمارات التى تشعر معها بالراحة . والآن ، لكى تتأكد من مدى واقعية مشاعرك ، فانظر إلى العمود رقم ٥ . أما إذا كان لديك أرباح ، ولا تزال تشعر بالاطمئنان ، فتأكد أن كل شيء لا يزال يسير بشكل رائع فى تلك الشركة . وإذا كان الأمر كذلك ، فيجب أن تحتفظ بهذا الاستثمار . أما إذا كان هذا الاستثمار يحقق خسارة فتأكد أنك تفهم طريقة أداء هذا الاستثمار وانظر ما إذا كنت تتوقع أن يحقق هذا الاستثمار أرباحاً فى المستقبل . إن هذا الجدول يعطيك صورة واقعية مبسطة عن حقيقة استثماراتك اليوم .

إذا كانت إجابتك " لا "

فإن كل استثمار كانت إجابتك عليه " لا " يحتاج إلى التفكير بجدية فى بيعه أو على الأقل اكتشاف المزيد حول السبب وراء أدائه المخيب للآمال . وإذا كنت لن تشترى هذا الاستثمار مرة ثانية اليوم ، فيعنى ذلك أنك لا تعتقد بالفعل أنه سوف يعاود الارتفاع . لذلك ، فلماذا تتمسك به ؟ ربما لأنك تنتظر وتأمل وتدعو الله ـ كما فعل " سام " أن يعود على الأقل إلى القيمة التى اشتريته بها . ولكن فى الواقع ، إن سعر هذا السهم لن يعود على الأرجح إلى القيمة الأصلية أو حتى قريباً منها . لذلك ، فيجب أن تواجه مخاوفك وتتحمل الخسائر وإلا فإن هذا الخوف سوف يمنعك من كسب أية أرباح . والآن ألق نظرة جيدة على الأرقام فى العمود رقم ٥ فى صفحة ٢٦٦ ، ومن فضلك تفهم أنه حتى لو كانت تلك الأرقام مدونة على الورق فقط ، إلا أنها تمثل الخسائر والأرباح التى لديك اليوم ، وأن ما كان لديك فى الماضى لم يعد له أهمية .

بعد ذلك ، خذ نسخة من أسماء هذه الاستثمارات وضعها فى العمود الثانى من الجدول التالى .

✓	اسم الاستثمار	الإجراء المتخذ / التاريخ

بعد أن تنتهى من كل استثمار على حدة ، ضع علامة (✓) فى العمود الأول بجانب تلك الأسهم ، أو صناديق الاستثمار ، أو الاستثمارات الأخرى . وسجل الإجراء الذى اتخذته أو اخترته فى العمود الأخير ، مع تسجيل التاريخ الذى نفذت فيه هذا الأجراء .

إن ما تراه أمامك فى الجدول السابق هو سجل واضح يبين حقيقة موقفك اليوم . لقد نظرت بشكل واقعى إلى الاستثمارات التى كانت موضع الشك لديك ، ووضعت إجابة مبنية على تفكير . يجب أن تعيد عملية المراجعة واتخاذ تلك الإجراءات على فترات طوال فترة استثماراتك . إن الأشياء تتغير : ظروف حياتك ، عمرك ، سلامة النشاط التجارى الذى تستثمر فيه ، الاقتصاد المحلى أو العالمى . يمكن لجميع هذه الأشياء أن تحول أحد الاستثمارات الجيدة إلى أحد الاستثمارات غير المرغوب فيها . وبصفتك الشخص المسئول عن أموالك

وعـن حـياتك ، فإنـه يجـب عليك دائماً العمل على تحديث ما لديك من معلومات عن كل استثمار لديك .

باقى الصورة

لقـد ألقـيت نظـرة ، عن قرب ، على أحد أوجه صورتك المالية . وهناك المـزيد ممـا يمكـن القـيام بـه بالطـبع ، وأريـدك أن تهتم بهذا الأمر قبل أن تنتهـى مـن هـذا الدلـيل . ويجـب أن تحـافظ على موقفك المالى واضحاً فيما يـتعلق بقـراراتك المـتخذة كـل أسـبوع مـن حياتك . تستطيع القيام بهذا فقط مـن خـلال معـرفة ما لديك من مال ، ومقدار ما تدين به ، ومقدار التدفقات النقدية الداخلة كل شهر ، ومقدار التدفقات النقدية الخارجة .

فى القانون رقم ٤ من الدليل ، سوف تقوم بعمل فحص مفصل لجميع أجزاء حياتك المالية . والآن ، أريدك ، فقط ، أن تصدقنى عندما أخبرك أنـك لست فى حاجة إلى الشعور بالرعب أو بالإحباط بسبب الفرق بين ما كـان لديك فى الماضى وما لديك الآن . ومهما كان موقفك ، فى الماضى أو الآن ، فـيجب أن تحـصل على الإحساس بالقوة والسيطرة على أموالك ، لأنـك تكتـسب المعرفة عن نفسك وعن موقفك الحقيقى الآن . فمن المعرفة تبنـى القوة ، ومن القوة تستطيع اتخاذ الإجراء الذى ينتقل بك للإمام فى اتجاه إيجابى لبناء للحياة .

سـوف يـساعدك العمـل الـذى قمـت بـه فى هذا الدليل على أن تربط نفـسك بالحاضـر . وأتمنى أن يساعدك أيضا على معرفة المزيد عن نفسك لأنـك ، فـى القانـون رقـم ٣ ، سـوف تركز على كيفية القيام بما يناسبك قبل أن تفعل ما يناسب أموالك . فاستمر فى التقدم !

المرشد نحو تطبيق القانون رقم ٣:

افعل ما يناسبك قبل أن تفعل ما يناسب أموالك

عندما تركز على المال في حياتك ، فمن السهل أن تنسى الهدف الأساسي . إنك تبدأ في التفكير في مقدار المال الذى " تحتاج " إليه وأين يجب أن تضع أموالك ، وما هى أهدافك الفعلية الخاصة بالمال . هذه أسئلة هامة يجب الإجابة عليها ، ولكنها ليست أولى الأسئلة التى تحتاج إلى طرحها . ففى عالم اليوم ، بصفة خاصة ، من السهل أن تقبل فكرة أنه كلما زاد المال الذى لديك ، ازدادت قيمتك كشخص والذى يعنى من الناحية المنطقية أن حيازة الكثير من المال تعد دائما أفضل من حيازة مال أقل . وبالتالى فقد تجد فى نفسك الحاجة إلى التظاهر بأنك تمتلك الكثير من المال بغض النظر عن ماهية واقعك أو ما يمكن أن يكلفك ذلك من الناحية الروحية والنفسية .

يجب أن تتوقف عن هذا السلوك فى الحال ، لأنك فى حاجة إلى أن يكون لديك شىء واحد واضح تماماً بداخل عقلك . فى علاقتك بالمال ، أنت الكيان الحى والمال هو أداتك . المال لا يشكلك أو يحدد معالمك أو يجعلك أكثر قيمة كإنسان ؛ لا يمكن أن يحبك ، أو يصحبك فى أمسية شتاء مظلمة ، أو يستمع إلى قصص حياتك . إذا كنت تشعر بالإرتباك حول هذا الموضوع ، ارجع الآن وأعد قراءة الفصل الرئيسى الخاص بالقانون رقم ٣ بدءًا من صفحة ٧١ . وبينما تتخذ قرارات مصيرية تجاه حياتك ـ الخاصة بالعلاقات أو بطرق العمل أو ممتلكاتك

أو أى شىء آخر ـ فكر فى المال كحارس لأهدافك وأحلامك أو كخادم لهما . هذا كل ما هنالك ، لأنه ، وكما تعلمت فى القانون رقم ٥ ، ليس للمال قوة أو سلطة من تلقاء نفسه . إذا أردت أن تفعل الشىء المناسب بأموالك ـ إذا أردت أن تجعل أموالك تخدمك على أفضل صورة ـ فإنك يجب أن تعرف نفسك أولاً .

أنت فى حاجة إلى أن تحدد من هو أهم شخص بالنسبة لك وكذلك ما هو أهم شىء فى حياتك . ويجب كذلك أن تحدد وتحتفظ برؤية واضحة لما تريد أن تضيفه إلى حياتك .

لقد صمم هذا الجزء من الدليل لمساعدتك فى أن تعثر على / أو تستعيد تلك الرؤية الواضحة . وأنت وحدك تعرف إجابات أصعب الأسئلة الشخصية عنك . فى التدريبات التالية ، سوف تتاح لك الفرصة لتستكشف وتجيب على تلك الأسئلة ، وتكتشف ما تعنيه إجاباتك فيما يتعلق بأموالك .

خذ من الوقت ما تحتاج إليه هنا ، وكن صادقا تماماً مع نفسك . فهذا التدريب يعد " قلب " الموضوع ، وفهمه بطريقة سليمة سوف يساعدك على تطبيق باقى قوانين المال ، وذلك من أجل مصلحتك .

ما الذى يأتى على رأس قائمة أولوياتك ؟

إن معرفة الأشخاص والأشياء التى تهمك بدرجة كبيرة يعد شيئاً أساسياً عند التعامل مع المال . لذلك ، أريد منك أن تقوم بعمل جرد سريع الآن لأولوياتك . افعل هذا من خلال إلقاء نظرة سريعة على الكلمات التالية وضع دائرة حول الكلمات العشر التى تعد أكثر أهمية بالنسبة لك فى حياتك :

منزل	الحرية
المشاعر	الأحداث الثقافية
الصحة	تعليمى
أطفالى	الفرص الإبداعية
والداى	الأعمال التطوعية
مغامرة	التجارب الجديدة
اللياقة البدنية	الرومانسية والأمان
أعمال الخير	الأصدقاء
التأملات الروحية	السفر
المهنة	إجازة من العمل
التسلية	صناديق تعليم لأطفالي
الفنون	شريك حياتى
غياب القلق	دار العبادة
التحكم فى حياتى الخاصة	حيواناتى
الطعام ذو المذاق اللذيذ	المال
نفسى	سيارتى
خدمة المجتمع	إخوتى
ملابس رائعة	المجوهرات
التسلية فى المنزل	مظهرى

بعد أن تضع دوائر حول الكلمات العشر ، استخدم الفراغات التالية لوضعها فى قائمة بدءًا بأكثرها أهمية وانتهاءًا بالعنصر العاشر الأقل أهمية :

١. ________________

٢. ________________

٣. ________________

٤. ______________

٥. ______________

٦. ______________

٧. ______________

٨. ______________

٩. ______________

١٠. ______________

ألق نظرة أخرى على ما كتبته . هل يمثل هذا ، بالفعل ، الأشخاص والأشياء الأكثر أهمية ، بالنسبة لك ، من أى شيء آخر ؟ إذا لم يكن الأمر كذلك ، فقم بعمل التغييرات المطلوبة الآن . ويجب أن تفهم أن ما سجلته هو قائمة بأكثر الأشياء أهمية فى حياتك الآن . ربما يتغير أحدها من وقت لآخر فى حياتك ، وربما لا يتغير . ولكن بالنسبة لليوم ، فيجب أن تمثل هذه القائمة ، بالفعل ، أولوياتك .

سؤال هام واحد

قبل أن تنتقل إلى الخطوة التالية ، إليك سؤالاً آخر هام . هل وضعت نفسك فى القائمة ؟ إذا لم تضع نفسك ، فلماذا لم تفعل ذلك ؟ كانت هناك كلمة " نفسى " وسط تلك الكلمات ـ وكانت تلك الكلمة تعنى أنت ـ هل أضفتها للقائمة ؟ ربما وضعت أناساً آخرين فى تلك القائمة ،

ولكنى أراهن أنك لم تضع نفسك . أما إذا كنت قد وضعت نفسك فى القائمة ، فأين وضعتها ؟ هل فى مكان قريب من رقم واحد فى قائمة أهم عشرة أشياء ؟ أم هل تعتقد " أنه سيكون من قبيل الأنانية منى أن أضع " نفسى " فى تلك القائمة ؟ "

هل ترى مدى سهولة أن ينصرف نظرك أحياناً عن مدى أهمية نفسك فى حياتك ، وخاصة فى هذا القانون الداعى إلى الاهتمام بالنفس ؟ بصراحة ، من هو الشخص الذى يعد مسئولاً عن رفاهيتك ؟ إنه أنت . ومن سوف يعانى أشد المعاناة إذا أهملت نفسك ، بدنيا أو عاطفيا أو ماليا ؟ هذا صحيح ، أنت أيضاً .

الأسئلة الكبرى

كلما ذكّرت نفسك بأهم أولوياتك (وحتى الآن أتمنى أن تكون قد أضفت نفسك لتلك القائمة ، فى أعلى مكانة) كلما زاد احتمال اتخاذك قرارات سليمة تتعلق بالحياة والمال بحيث تعكس تلك الأولويات ـ بمعنى ، أن تفعل ما هو مناسب لك أولاً . ولكن فعل ما هو مناسب لك قد لا يقتصر فقط على التركيز على الأشخاص والأشياء الأكثر أهمية لك . ليس لديك أولويات فقط ، بل لديك أيضا مزاج وتركيب عاطفى وأسلوب وخلفية فكرية فريدة . لذلك ، دعنا نضع " أهم عشرة أشياء " فى سياق شخصيتك المتكاملة .

اقرأ الأسئلة التالية ، ثم استخدم الفراغات الموجودة للإجابة عنها بصراحة وبوضوح وبشكل تام :

ما الذى يجعلك تشعر بالأمان عندما يتعلق الأمر بأموالك ؟ (على سبيل المثال ، هل هو مبلغ كبير من المال فى حساب آمن ؟ هل هو معرفة أن لديك ما يكفى إذا حدث لك ظرف سيئ ؟ هل هو حيازة أسهم

الشركات الكبرى فقط فى محفظتك ؟ أم هو الاحتفاظ بمبلغ ١٠٠ جنيه نقدية فى حصالة تحت حشية فراشك ؟)

ما الذى يجعلك سعيداً عندما يتعلق الأمر بأموالك وأصدقائك ؟ (أن يكون لديك ما يكفى لشراء هدايا للذين تحبهم ؟ هل هو السفر إلى أماكن رائعة وغريبة ؟ هل هو دعوة أصدقائك على العشاء ؟)

ما الذى يجعلك تشعر بالخوف فيما يتعلق بأموالك ؟ (هل هو فَقْد وظيفتك الحالية ؟ هل هو فقْد منزلك ؟ هل هو فقد المال المدخر فى صندوق معاشك ؟)

ترتبط تلك التدريبات بما يعنيه المال لك . بَيْد أنها يمكن أن تبدأ فى إعطاءك فكرة عن أنواع الأشياء التى تحتاج إلى وجودها فى حياتك لتجعلك سعيداً ، وتعطيك إحساساً بالأمان ، وتبنى طريقة حياة جيدة

بالنسبة لك . هل تذكر قصة : كريس " و " إيمي" ؟ كان لهما نفس الموقف المالى - إلا أن استجابتهما كانتا مختلفتين تماما . وأريدك هنا أن تحدد حقيقة شعورك تجاه المال ، ومدى تأثيره على حياتك . إن المال يرتبط بجميع أوجه حياتك ، ولن تعرف ما هو الأفضل بالنسبة لأموالك إلا بعد أن تعرف ما هو الأفضل بالنسبة لك .

تحقيق التوازن الفريد

كما ترى الآن ، لا تعتمد القرارات المتعلقة بما هو أفضل لك على قواعد ثابتة . ولأنك إنسان متفرد عن غيرك ، فسوف تعتمد مصالحك وقراراتك ، المرتبطة بها ، عليك أنت وحدك . وسوف تحتاج إلى العثور على التوازن السليم بالنسبة لك فيما يتعلق بالعلاقة بين سلوكياتك المالية ومشاعرك الخاصة .

من فضلك ، اقرأ جميع الجمل الواردة فى الجدول المقابل . إنها تمثل مجموعة متنوعة من المشاعر التى يمكن أن تساعدك فى قراراتك الخاصة بالمال . وبعد أن تقرأ كل وصف ، اختر الإجابة التى تصفك عن قرب ، واكتب الرقم فى المكان المخصص لذلك .

	أوافق تماماً ٤	أوافق إلى حدّ ما ٣	أختلف إلى حدّ ما ٢	أختلف تماماً ١
١. عندما يكون لدى شك ، اتخذ الاحتياطات اللازمة وأتجنب المخاطر				
٢. أريد أن أعرف أننى لا يمكن أن أخسر أى شيء مما لدى .				
٣. يضايقنى ألا أعرف ماسوف يحدث بعد ذلك .				
٤. أريد أن يخبرنى أصدقائى بشعورهم نحوى .				
٥. أقوم دائما بعمل صيانة لسيارتى قبل أن آخذها معى فى السفر للخارج .				
٦. التقاليد هامة للغاية بالنسبة لى .				
٧. أنظم أمورى تماماً قبل القيام بأى شيء مهم .				
٨. من الأفضل الاستمرار فى عمل الأشياء التى أجيدها من تجربة أشياء جديدة .				

أختلف تماماً ١	أختلف إلى حد ما ٢	أوافق إلى حدٍ ما ٣	أوافق تماماً ٤	
				٩. أكره الأشياء التى تتضمن عنصر المقامرة .
				١٠. أفضل شراء أحد الأشياء بسعر ثابت عن تقديم عطاء فى أحد المزادات .
				١١. أفضل وجود بعض الغموض فى حياتى .
				١٢. أفضل السفر إلى أماكن جديدة فى الأجازة بدلا من العودة إلى نفس المكان عاما بعد عام .
				١٣. أتوقع أن تؤول الأمور إلى خير .
				١٤. أستمتع بالعلاقة التى تشوبها أحياناً بعض التقلبات .
				١٥. أفضل الوظيفة التى تدفع لى عمولة عندما يكون أدائى جيداً عن الوظيفة ذات المرتب الثابت .
				١٦. لو عُرض علىّ مقعد على متن مكوك الفضاء ، سوف أذهب على الفور !

	أوافق تماماً ٤	أوافق إلى حدٍ ما ٣	أختلف إلى حدٍ ما ٢	أختلف تماماً ١
١٧. إذا أرات أحد الأشياء ، فإنني أسعى للحصول عليه مباشرة ، حتى ولو لم أكن أستطيع تحمل تكاليفه .				
١٨. استمتع بتجربة الأشياء الجديدة ، حتى ولو كان ذلك يعني تجشم المخاطر .				
١٩. عندما أسافر للمتعة ، أفضل أن أتجول على هواى بدلا من وضع خط سير محدد للرحلة .				
٢٠. لا أجْهِد نفسي بعمل جدول منتظم للفحوصات الطبية ، أذهب إلى الطبيب عندما أشعر بالمرض .				

النتيجة

مجموعة أ: اجمع الدرجات التى أعطيتها لنفسك على الأسئلة من ١ إلى ١٠ . سجل المجموع هنا ______ .

مجموعة ب: اجمع الدرجات التى أعطيتها لنفسك على الأسئلة من ١١ إلى ٢٠ . سجل المجموع هنا ______ .

إن أعلى درجة تستطيع الحصول عليها فى أى من المجموعتين هى ٤٠ .

إذا أحرزت من ٣٠ إلى ٤٠ فى المجموعة أ ، فمعنى ذلك أن لديك حاجة كبيرة للأمان والراحة وتفضل الأشياء المعروفة فى حياتك . ويجب أن تضع هذا فى الاعتبار عند القيام بعملية الاستثمار .

إذا أحرزت من ٢٠ إلى ٢٩ فى المجموعة أ ، فيعني هذا أنك تميل إلى العمل بحذر ، ولكن لا تمانع من انتهاز الفرصة أحياناً .

إذا أحرزت من ٣٠ إلى ٤٠ فى المجموعة ب ، فإن لديك اهتماما شديد بالمغامرة والمخاطرة والتحدى .

إذا أحرزت من ٢٠ إلى ٢٩ فى المجموعة ب ، فيعنى ذلك أنك تملك تفضل أن تنتهز الفرص إذا كانت تعنى وجود مكاسب أكبر ولكنك لا تزال تريد بعض الاستقرار والهدوء فى حياتك .

عندما تنظر إلى نتيجتك ، فمن المحتمل أن تجد أنك جمعت بين العنصرين فى تكوينك . ولكن إذا كنت مثل معظم الناس ، فسوف تجد أنك تميل إلى فئة واحدة أكثر من الأخرى ، وتعد هذه المعلومات عن نفسك مهمة فلتحتفظ بها في عقلك ، لتستخدمها عندما تريد أن تتخذ القرارات المتعلقة بأموالك . إن حياتك كلها يمكن أن تتأثر بما تشعر به تجاه قراراتك تماماً كما تتأثر بالقرارات نفسها .

والآن ، دعنا ننظر بشيء من الدقة والتحديد إلى كيفية ترجمة كل هذه الأشياء إلى مصطلحات تتعلق بالمال والاستثمارات .

مؤشر عامل الخوف

لقد ركزت في هذا القسم على شخصيتك واهتماماتك . كما كان لديك الفرصة أيضا للتفكير فيما تخاف منه ـ أى ما يسلبك سعادتك وهدوءك . إن الخوف هو أحد المشاعر الإنسانية القوية ، بمجرد أن يسيطر عليك ، فإنه يمكن أن يجعلك تفقد سيطرتك على نفسك ، ويتركك بائسًا وعاجزا عن الحركة . إن الطريقة الوحيدة لكبح جماح الخوف هى أن تواجهه مباشرة وتتصرف حياله بتعقل .

يعلمك مؤشر عامل الخوف كيفية التحكم فى مخاوفك المرتبطة بالمال . وسوف تساعدك الجداول التالية فى التعامل مع القرارات الهامة الخاصة بكيفية تعاملك مع أموالك دون خوف . ومن خلال إلقاء نظرة عاقلة على ما لديك ، أو ما تحب أن يكون لديك ، واختباره ردود أفعالك واستجاباتك العاطفية والعقلية معه ، فإنك سوف تستطيع اتخاذ القرارات المناسبة لك من الناحية العاطفية . يجب أن تفهم من فضلك: إن هذا هو ما يجب أن تفعله بعد أن تكون قد أكملت كافة الخطوات السابقة . فعلى سبيل المثال : فى الصفحات من ٢٦٦ ـ ٢٧٠ فى الجزء الخاص بتطبيق القانون رقم ٢ من هذا الدليل ، استعرضت استثماراتك القائمة للتأكد من أنها لا تزال استثمارات جيدة وفقا لدراساتك وأبحاثك الخاصة ووفقا لنصيحة أحد المستشارين الماليين الذين تثق بهم . والآن ، عليك أن تأخذ تلك الاستثمارات الجيدة وتختبر استجاباتك تجاهها .

لذلك ، دعنا نبدأ بالجزء الخاص بـ " الاستثمارات والأصول الجارية " .

الاستثمارات والأصول الجارية

سجل كافة استثماراتك التى لديك حالياً فى الأماكن المتاحة فى الجدول الآتى ، وسجل أيضاً جميع أصولك الأخرى بما فيها الأصول الملموسة ذات القيمة .

					اسم الاستثمار
١	٢	٣	٤	٥	
١	٢	٣	٤	٥	
١	٢	٣	٤	٥	
١	٢	٣	٤	٥	
١	٢	٣	٤	٥	
١	٢	٣	٤	٥	
١	٢	٣	٤	٥	
١	٢	٣	٤	٥	
١	٢	٣	٤	٥	
١	٢	٣	٤	٥	
١	٢	٣	٤	٥	

بعد أن تقوم بتسجيل جميع استثماراتك وأصولك (مستخدماً ورقة منفصلة إذا احتجت إلى مساحة إضافية) فاسأل نفسك هذا السؤال :

على مؤشر من ١ إلى ٥ ـ مع اعتبار أن الرقم يمثل الشعور الأكثر إيجابية و٥ هو الأقل إيجابية (كما سترى فيما بعد) ـ كيف أشعر حيال كل استثمار أملكه حالياً ؟

استخدم الوصف التالى لتحديد موقفك تجاه كل استثمار وكل أصل تملكه على مؤشر من ١ إلى ٥ . ضع دائرة حول الرقم المناسب لكل واحد منها .

١ تشعر بالارتياح التام تجاهه ، فلا توجد مشكلة من أى نوع .
٢ تشعر بالارتياح لكنك غير متأكد تماماً من احتياجك له .
٣ لست متأكداً من حقيقة شعورك تجاهه ، وتشعر بالارتباك ولا تدرى ما الذى يجب أن تفعله .
٤ تشعر بالضيق من هذا الاستثمار معظم الوقت ، والأنباء التى تأتيك عنه سيئة فى أغلب الأحيان .
٥ هذا الاستثمار يقلقك ويخيفك حتى النخاع ، حتى إنك لا تستطيع تحمل فتح المظروف الذى يتضمن معلومات عنه ، وتستيقظ فى منتصف الليل لتجد أنك تفكر فيه ، أو أنك تفكر فيه حتى عند مشاهدة أحد الأفلام ، أو أثناء القراءة أو فى أوقات فراغك .

سوف تظهر لك إجابتك ما تشعر به حيال كل استثمار تملكه .

إذا وضعت دائرة حول	الإجراء الذى يجب أن تتخذه حيال هذا الاستثمار هو :
١	احتفظ بالاستثمار بالكامل .
٢	قم ببيع ٢٥ بالمائة من الاستثمار .
٣	قم ببيع ٥٠ بالمائة من الاستثمار .
٤	قم ببيع ٧٥ بالمائة من الاستثمار .
٥	قم ببيع الاستثمار بالكامل .

عمليات الاستثمار ، ونسب الاستحواذ المتوقعة

والآن ، دعنا نجرب نفس التدريب مع الاستثمارات المتوقعة . باستخدام ورقة العمل فى صفحة ٢٨٦ ، اصنع قائمة مختصرة للاستثمارات التى تفكر فيها إذا كان لديك مبلغ ١٠٠٠٠ جنيه لاستثماره .

اسم الاستثمار					
	٥	٤	٣	٢	١
	٥	٤	٣	٢	١
	٥	٤	٣	٢	١
	٥	٤	٣	٢	١
	٥	٤	٣	٢	١
	٥	٤	٣	٢	١
	٥	٤	٣	٢	١
	٥	٤	٣	٢	١
	٥	٤	٣	٢	١
	٥	٤	٣	٢	١
	٥	٤	٣	٢	١

وبمجرد أن تقوم بتسجيل عمليات الشراء المتوقعة المتاحة أمامك ، فاسأل نفسك السؤال التالى :

على مؤشر من ١ إلى ٥ ـ مع اعتبار أن الرقم ١ الأكثر إيجابية و٥ هو الأقل إيجابية (كما سترى فيما بعد) ـ كيف أشعر حيال استثمار مبلغ الـ ١٠٠٠٠ جنيه بالكامل فى كل استثمار محتمل قمت بتسجيله ؟

استخدم الوصف التالى لتحديد موقفك تجاه كل استثمار على مؤشر من ١ إلى ٥ . ضع دائرة حول الرقم المناسب لكل منها .

١ اشعر بالتفاؤل تجاهه وأنا مستعد لشرائه .
٢ اشعر بتردد طفيف جداً ، ولكنى أشعر عموماً أنه استثمار جيد .
٣ أنا مرْتَبِك بالفعل : فأنا أشعر أننى أريد أن أشترى هذا الاستثمار ، لكنى متردد بشأنه .
٤ لدى رغبة طفيفة فى شراء هذا الاستثمار ، ولكنى اشعر بالتردد الشديد نحوه .
٥ إن فكرة القيام بهذا الاستثمار تخيفنى حتى النخاع .

انظر الآن إلى ما يعنيه تصنيفك هذا فيما يتعلق بشعورك حيال هذا الاستثمار .

إذا وضعت دائرة حول	سوف تشعر بخير إذا
١	كان بمقدورك أن تأخذ مبلغ الـ ١٠٠٠٠ جنيه بالكامل وتقوم بالشراء (على فرض أنه استثمار جيد وأن هذا هو التوقيت السليم فى السوق) .
٢	استطعت أن تحتفظ بمبلغ ٢٥ بالمائة من المال الذى ستستثمره . فإذا كان هذا الاستثمار جيداً ، وتوقيت السوق مناسباً ، فيمكن أن تستخدم ٧٥٠٠ جنية للشراء ، وتضع المبلغ الباقى ، وقدره ٢٥٠٠ جنية ، فى أحد صناديق سوق النقد . واستمر فى متابعة هذا الاستثمار الذى تشعر شعورا طيباً نحوه .

إذا وضعت دائرة حول	سوف تشعر بخير إذا
٣	احتفظت بنسبة ٥٠ بالمائة من المال الذى كنت ستستثمره . إذا كان هذا الاستثمار جيداً ، وتوقيت السوق مناسباً ، فيمكن أن تضع مبلغ ٥٠٠٠ جنيه فى أحد صناديق سوق النقد واستمر فى متابعة الاستثمار .
٤	احتفظت بنسبة ٧٥ بالمائة من المال الذى كنت ستستثمره . إذا كان هذا الاستثمار جيداً ، وتوقيت السوق مناسباً ، فيمكن أن تضع تستخدم ٢٥٠٠ جنيه لعملية الشراء ، واحتفظ بالمبلغ الباقى وقدره ٧٥٠٠ جنيه فى أحد صناديق سوق النقد ، واستمر فى متابعة هذا الاستثمار .
٥	لا تفعل شيئاً على الإطلاق . فأنت لا تشعر بالأمان حيال هذا الاستثمار .

هذا المؤشر يعمل بشكل مجازى أحياناً حيث إنك لا تستطيع شراء ٢٥ بالمائة من بعض الأصول مثل أحد المنازل ، أو سيارة جديدة . إلا أن المهم هنا هو أنك لا تستطيع أن تفعل ما هو مناسب لك دون إدخال نفسك فى المعادلة . فعليك أن تحصل على الحقائق المتعلقة بالاستثمار بشتى الطرق . ولكن بمجرد أن تعرف أن أحد الاستثمارات يحظى بدعم من مستشارك المالى أو المحللين المحترمين ، تذكر أن تهتم أيضا بردود أفعالك الخاصة حيال هذا الاستثمار .

إذا كنت متزوجا ولديك أطفال تعولهم

يجب أن أعود إلى نقطة هامة . أنا أعرف أنك قرأت ما قلته فيما يتعلق بالاهتمام بنفسك من الناحية المالية قبل أن تهتم بأطفالك . ولو أن والدَىْ " مايا " اتبعا هذا المبدأ ، لكانوا ، الأب والأم و " مايا " ، في وضع مختلف تماما اليوم . قد تبدو حالتهم سيئة أو مغالى فيها للغاية ، ولكن صدقني ، فمثل هذه المواقف تحدث طوال الوقت . وإذا لم تكن تطبق القانون رقم ٣ فى حياتك ، بصفة يومية ، فيمكن لمثل هذا الموقف أن يتسبب لك فى مثل تلك الحالة .

والآن ، سأطلب منك القيام بالتدريب التالى : أجب على الأسئلة التالية بصراحة تامة (تذكر القانون رقم ١ !)

- هل أخبرت ولدك / أولادك بالحقيقة منذ البداية فيما يتعلق بموقفك المالى ؟
- هل فهموا أن دورهم سوف يكون هو الحصول على أفضل الدرجات والتفكير فى المدارس التى تستطيع عائلتك تحمل نفقاتها ، بينما تقوم أنت بدورك لتوفير الطعام والحماية والحب ؟
- هل أعطيتهم الفرصة لمعرفة مقدار حبك لهم ، وأنكم معا سوف تتوصلون إلى طريقة لمساعدتهم فى تحقيق أقصى ما تحتاج إليه حياتهم ، حتى ولو لم يكن ذلك على نفس الصورة التى يقوم بها أصدقاؤهم ؟

إذا أجبت بـ " لا " على أى من هذه الأسئلة ، فأنت فى حاجة لعمل حوار مع أطفالك حول هذا الأمر . لم يفت وقت تحديد الأولويات

وتحمل المسئولية بعد . ويجب أن تعي أن أولادك يتعلمون بعض أهم دروسهم عن الحياة من خلال وسائلهم الخاصة ، ويتخذون قرارات مسئولة عن حاضرهم ومستقبلهم من خلال مراقبتك . إنهم يؤمنون بما تفعل بشكل أكبر وأسرع مما تقول ، فهل أنت قدوة جيدة لهم ؟ انس ما فعلت في الماضي ، إذا كانت الإجابة على هذا السؤال هي لا ، فابدأ الآن !

ينطبق نفس المفهوم أيضا إذا كنت تتعامل مع شركاء في إحدى الشركات ، وكذلك أو عند تعاملك مع والديك المسنين أو الأصدقاء الواقعين في ظروف طارئة ، أو الزملاء العاملين في خدمة المجتمع . يجب أن تهتم بنفسك أولاً ، وإلا فلن تجد لديك شيئاً تقدمه للآخرين ، وسوف يتدهور مستوى حياتك الخاصة بدرجة شديدة .

وضع كافة الأشياء معا

خذ دقائق لتعيد النظر في كل شيء فعلته فيما يتعلق بالقانون رقم ٣ ، واسأل نفسك هذا السؤال :

ما الذي أحتاج إلى تغييره اليوم لأضع القانون رقم ٣ موضع التنفيذ ؟ (هل تحتاج إلى التعامل بشكل مختلف مع استثماراتك ؟ إذا كان الأمر كذلك ، فكن محدداً : **" أنا أحتاج إلى إعادة تخصيص استثماراتي حتى أستطيع النوم بشكل أفضل ليلا " . " هل تحتاج إلى أن تكون صريحا مع أحد الأشخاص عن علاقتك المالية به أو بها؟ إذا كان كذلك ، اذكر الأسماء هنا : " أنا في حاجة إلى تحديد موعد مع جاك هذا الأسبوع والتحدث إليه بشأن قروض ومنح الطلاب ، مع وضع موقفنا المالي في الاعتبار ." ومهما كانت الأشياء المتعلقة بمالك ، والتي لا تعد " مناسبة " ، فيجب أن تسجلها هنا) .**

____

____

____

____

والآن ، اكتب خطة عمل لنفسك تصف فيها كيفية قيامك بالبدء في عمل التغييرات التي وضعتها . ويجب أن تتضمن الخطة الأسماء والتفاصيل والإطار الزمني . إن " خطة العمل " ، هذه ، تعد خطة عمل حقيقية فقط إذا كنت تعرف بالضبط الخطوات الفعالة التي سوف تتخذها ، ووقت القيام بها . على سبيل المثال: **سوف اتصل بوكيلة استثماراتي صباح غد ، سوف أقابلها في أقرب موعد متاح لديها . قبل نهاية هذا الشهر ، سوف أتعاون معها لكي أكوِّن محفظة تجعلني ، بالفعل ، أشعر بأنني بخير وفي أمان .**

اكتب ما تخطط القيام به والوقت الذي تخطط فيه للقيام به :

سوف ____

____

____

____

____

يركـز الجـزء التالى على القانون رقم ٤ : " استثمر فى الأشياء المعروفة قـبل الأشـياء غـير المعـروفة ." سوف يأخذ هذا القانون كل ما تعلمته عن المال ويضعه موضع التنفيذ بوسائل قوية وعملية .

المرشد نحو تطبيق القانون رقم ٤ :

استثمر فى الأشياء المعروفة قبل الأشياء غير المعروفة

من السهل أن تشعر بالارتباك فيما يتعلق بما تفعله بأموالك ، وخاصة إذا كان سوق الأوراق المالية والاقتصاد متقلبين . لقد خسر العديد من الناس المال فى سوق الأوراق المالية أو فقدوا وظائفهم ، ولم يروا أى أمل فى وظيفة قريبة . كلنا لاحظنا أن المال الذى نكسبه الآن لم يعد يكفى احتياجاتنا كالسابق ، ومن الصعب تدبير أمور الحياة به . أنت لا تعرف ما إذا كنت سوف تشترى أو سوف تبيع الاستثمارات . أنت تريد منزلاً جديد ولكنك لا تعرف إذا كان هذا هو الوقت المناسب للشراء أو حتى إذا كنت تستطيع تحمل تكلفته .

إن هذا الجزء من الدليل هو وسيلة لاستيضاح الوسائل التى من خلالها تضع موقفك من المال فى الاتجاه السليم . إنه سوف يساعدك على جلب النظام إلى مصادر تمويلك وتطوير بعض الاستراتيجيات المتناسقة للوصول إلى الطريق السليم والتمسك به . إن القانون رقم ٤ مفصل لدرجة أننى لا أحتاج إلى تكرار الكثير من تلك المعلومات هنا . لقد وضعت ببساطة الجداول والمعلومات التى تحتاج إلى معرفتها عن مثل تلك الأمور ، مثل تقريرك الائتمانى وكيفية سداد ديون بطاقات الائتمان ، والتى لم تتم تغطية بعضها بتفصيل كبير . تأكد عند العمل مع هذا القانون ، على وجه الخصوص ، أنك تستخدم المعلومات فى النص وكذلك المعلومات فى الدليل حتى تعرف ما عليك فعله بكل دقة .

اعرف مصروفاتك

إن أكبر تحدياتك المالية هو التأكد من أن لديك المال الذى تحتاج إليه لسداد جميع مصروفاتك الشهرية . فى النص ، وضعت لك خطة للقيام بهذا ، إنه من الضرورى أن تعرف مقدار ما تحتاج إليه بالفعل من المال . إن الخطوة الأولى هى أن تحسب بعناية شديدة مقدار هذه المصروفات . لا أريدك أن تلجأ إلى التخمين أو التقدير ولكن أن تعمل من واقع أرقام حقيقية على مدار العام الماضى .

اتبع هذه التعليمات لملء ورقة عمل " مصروفاتى الشهرية ":

١. راجع سجلاتك وفواتيرك عن العام الماضى بأكمله . يتضمن هذا جميع الشيكات وجميع تكاليف بطاقات الائتمان وجميع المسحوبات النقدية من الصراف الآلى والدفعات النقدية المقدمة . سوف تضطر إلى تسجيل كل مصروف قمت به فى هذه الشهور الاثنى عشر - إذا لم تعد تذكر الغرض منها . ضعها تحت " متنوعات " .
٢. سجل المبلغ الذى أنفقته شهرياً فى كل فئة . إذا كانت هناك أية فئات تتعلق بإنفاقك مفقودة ، فأضفهما فى الفراغات الموجودة فى نهاية الجدول .
٣. بعد أن تنتهى من ملء جميع الفئات الاثنى عشر بالكامل ، اجمع إجمالى كل فئة واكتبه فى الفراغ المقابل للعمود الأخير (" إجمالى العام ") .
٤. بالنسبة لكل فئة ، اقسم " إجمالى العام " على ١٢ . سوف يعطيك هذا المبلغ المتوسط الذى تنفقه كل شهر . اكتب هذا الرقم فى العمود الأخير .

٥. اجمع كل الأرقام فى عمود " المتوسط الشهرى " ثم اكتب الرقم الذى تحصل عليه فى الفراغ النهائى الذى عنوانه " إجمالى متوسط المصروفات الشهرية " .

يجب أن تعى أنك تقوم بهذا التدريب لكى تحسب متوسط المبلغ الذى تنفقه كل شهر . سوف يكون هناك أشهر تنفق فيها أقل وأشهر تنفق فيها أكثر . أريدك أن تصل إلى رقم المتوسط .

إن القيام بهذا التدريب على الوجه الأكمل يعد إحدى الوسائل التى تستطيع من خلالها أن تتحكم بالفعل فى الأشياء المعروفة فى حياتك .

مصروفاتى الشهرية

	يناير	فبراير	مارس	ابريل	مايو	يونيو	يوليو	أغسطس	سبتمبر	أكتوبر	نوفمبر	ديسمبر	إجمالى نفقات العام	متوسط المصروفات الشهرية
الرهن العقارى / الإيجار														
العوائد / التامين على المنزل														
صيانة المنزل														
هاتف أرضى ، خلوى ، اشتراك القنوات / طبق الاستقبال														
انظمة المنزل (إنذار ، خدمة التنظيف)														
الحديقة														
طعام، مشروبات ، مطاعم، تسلية منزلية														
الفحص الطبى ، أسنان ، عيون														

	يناير	فبراير	مارس	ابريل	مايو	يونيو	يوليو	أغسطس	سبتمبر	أكتوبر	نوفمبر	ديسمبر	إجمالى نفقات العام	متوسط المصروفات الشهرية
طبيب بيطرى														
تأمين (على الحياة ، على الصحة، على السيارة)														
الانتقال بالسيارة ، انتظار السيارة														
ملابس ، أحذية ، مجوهرات														
التنظيف الجاف ، خدمة الغسيل														
الشعر ، طلاء الأظافر، مستحضرات تجميل الوجه														
نفقة الزوجة، نفقات الأولاد														
تعليم ورعاية الأولاد														
التدريب ، التعليم														
أتعاب متخصصين (محاسبة قانونية ، استشارات قانونية)														

	يناير	فبراير	مارس	ابريل	مايو	يونيو	يوليو	أغسطس	سبتمبر	أكتوبر	نوفمبر	ديسمبر	إجمالى نفقات العام	متوسط المصروفات الشهرية
إيجار خزينة الإيداعات الثمينة														
تكنولوجيا (كمبيوتر ، طابعة ، انترنت)														
مدفوعات على أرصدة بطاقات الائتمان ، القروض (بخلاف الرهن العقارى)														
أتعاب بنكية														
خدمة بريدية ، شحن														
تسلية (إيجار فيديو ، تذاكر سينما . . الخ)														
ترويح عن النفس (أحداث ومناسبات رياضية ، إجازات ، هوايات ، نوادى صحية)														
تبرعات														
هدايا														
يانصيب														

	يناير	فبراير	مارس	ابريل	مايو	يونيو	يوليو	أغسطس	سبتمبر	أكتوبر	نوفمبر	ديسمبر	إجمالى نفقات العام	متوسط المصروفات الشهرية
سهالر														
مسحوبات الصراف الآلى														
مصروفات موسمية: وقود، خدمة التدفئة														
مصروفات أسبوعية: دروس، مساعدة تنظيف، جليسة أطفال														
متنوعة														
إجمالى متوسط المصروفات الشهرية														

اعرف دخلك

بـدون أن تكـون لـديك صـورة واضـحة ودقـيقة عن موقفك المالى ، فلن تكـون قـادراً علـى تنفيذ القانون رقم ٤ بما يتفق مع مصلحتك . أنت فى حاجـة بالتأكـيد لمعـرفة مقـدار أمـوالك التى تخرج كل شهر ، ولكن أنت تحـتاج أيـضا إلى أن تـضع تلك المعلومات فى مقارنة ، مع مقدار ما يأتى إلـيك فـى المتوسـط كـل شهر . يعد الفرق الفعلى بين تلك الأرقام ، سواء كانـت أمـوالاً فائـضة أو ناقـصة أمراً مهماً لتكوين صورة كاملة عن وصفك ومستقبلك المالى .

فـى ورقـة العمـل فـى الـصفحة التالية ، أريدك أن تسجل كل مصدر للـدخل لـديك ومقدار هـذا الـدخل . أكـرر ، كـن صـريحاً . إذا اختلف الدخل من مصدر معين من وقت إلى آخر ، فاختر من فضلك رقماً متوسطاً تـشعر بالتأكـيد أنـه سـوف يستمر لعامين على الأقل . يجب عدم تضمين أى دخـل لـن يـستمر لـمدة عامين على الأقل . على سبيل المثال ، يجب عـدم تـضمين أحـد القـروض الـذى أوشـك مقترض على رده تقريباً لك ، أو شيكات الراتب المتبقية إذا كنت تعمل ولكن على وشك أن تترك العمل أو تـتقاعد . فقـط دوِّن المـال الذى تستطيع بالفعل الاعتماد عليه كل شهر لمدة سنتين على الأقل .

عـندما تنتهى من وضع المبلغ السنوى لكل مصادر دخلك ، اجمع كل الأرقـام واكتـبها فـى الفـراغ المحـدد . ثـم خذ هذا الإجمالى واقسمه على ١٢ . إن هذا الرقم هو متوسط دخلك الشهرى بعد الضرائب .

دخلى الفعلى

شيكات الراتب السنوية بعد الضرائب والاستقطاعات	
حوافز متوقعة	
دخل الضمان الاجتماعى	
دخل العجز	
دخل من فوائد السندات	
دخل من فوائد أخرى	
دخل ناتج عن توزيعات أرباح الأسهم	
دخل من الإيجار	
هدايا من الوالدين (إذا كانت منتظمة ويعتمد عليها)	
مبالغ مسددة من القروض (إذا كانت منتظمة ويعتمد عليها	
دخل من المعاش	
نفقة ومساعدة الأولاد	
متنوعة	
الإجمالى السنوى	جنيه
متوسط الدخل الشهرى (مجموع ما سبق مقسوما على ١٢)	جنيه

اعرف موقفك تحديداً

دعنا نر ماذا تعنى المعلومات التى جمعتها للتو . فى ورقة العمل التالية ، اكتب رقم متوسط الدخل الشهرى فى الصف الأول ، واكتب رقم متوسط المصروفات الشهرية فى الصف الثاني . اطرح المصروفات من الدخل . اكتب الرقم الناتج فى عمود " الفارق " . هذا الرقم يمثل مبلغ العجز أو الفائض الشهرى .

متوسط الدخل الشهرى	جنيه
متوسط المصروفات الشهرية	جنيه
الفارق (العجز أو الفائض الشهرى)	جنيه

ربما تكون واعياً بالفعل بما كتبته لتوك . إذا كان الأمر كذلك ، أنا فخور بك ! ومع ذلك ، إذا كنت مثل معظم الناس ، ربما تشعر بالدهشة التى تشوبها السعادة أو (من المحتمل جدا) أن تكون مصدوما إلى حد ما . حسناً . اعتبرها لحظة " تنوير " أوضحت لك ما كنت تحتاج لمعرفته . إنك لا تستطيع الاستثمار فى الأشياء المعروفة إلا بعد أن تعرف حقيقة موقفك تحديداً ! فى وجود المعلومات التى جمعتها للتو أنت على أتم الاستعداد لأن تشغل نفسك وتبدأ فى تحسين مستقبلك المالى .

حقق فائضاً أو اعمل على زيادته

إذا ظهر الفارق فى الجدول الذى انتهيت منه على شكل عجز أو صفر ، فربما يوضح لك هذا سبب عدم نجاحك فى حياتك المالية . يجب أن تفهم أنك تستطيع بالتأكيد أن تفعل شيئا حيال هذا الأمر . تستطيع أن تكسب المزيد من الدخل ، كما تستطيع تخفيض بعض مصروفاتك والحد من بعض أو كل فواتيرك . حتى ولو تجاوز دخلك مصروفاتك ، فى صالحك أن تعرف كيفية زيادة ذلك الفارق الإيجابى والبدء فى العمل عليه .

لذلك أريدك أن تعمل تجربة بسيطة الآن . أريدك أن تعود إلى قائمة مصروفاتك وتضع علامة (س) أمام كل بند فى القائمة يمكن أن يتم تعديله ، إذا دعت الحاجة . إن جميع بنود " الرفاهيات " مثل الوجبات خارج المنزل ، ومصروفات الترويح وتكاليف التسلية وبنود مثل تذاكر اليانصيب يمكن ضغطها بسهولة أو حتى استبعادها (كما فى حالة تذاكر اليانصيب) . تستطيع التوقف عن إضاعة المال ، على سبيل المثال فى الغرامات المستحقة على الكتب وشرائط الفيديو أو فوائد تأخير على مدفوعات تأخير الدين ـ وذلك بالتركيز على إعادة الأشياء فى الحال أو سداد المدفوعات فى وقتها . هناك خدمات عديدة تستطيع القيام بها بنفسك ولكنك تختار أن تدفع للآخرين للقيام بها ـ تنظيف المنزل والغسيل والزينة والحسابات وحتى إعداد فناجين القهوة ـ ، ويمكن نقلها أو تحويلها جزئياً أو كلياً لكى تفعلها أنت بنفسك . لا أحد غيرك يعرف الجوانب التى يتم فيها إضاعة المال سُدى ، وأنت وحدك يمكنك استغلال أموالك بصورة أفضل .

والآن راجع البنود التى وضعت أمامها علامة (✓) واختر عشر تغييرات لا تسبب ألما تستطيع القيام بها بالنسبة لعادات الإنفاق الحالية الخاصة بك . اكتب هذه التغييرات فى الفراغات التالية ، وكن محدداً (على سبيل المثال ، ارتد الملابس مرة أخرى قبل أن تأخذها إلى التنظيف الجاف " أو " قلل خدمة تنظيف المنزل من مرة كل أسبوع إلى مرة كل أسبوعين وقم بنفسك بتنظيف المنزل " بشكل سريع" فى الأسبوع الإجازة ") . لا تهدر أية مبالغ فعلية بعد الآن .

١ ______________________ ________ جنيه
٢ ______________________ ________ جنيه
٣ ______________________ ________ جنيه
٤ ______________________ ________ جنيه
٥ ______________________ ________ جنيه
٦ ______________________ ________ جنيه
٧ ______________________ ________ جنيه
٨ ______________________ ________ جنيه
٩ ______________________ ________ جنيه
١٠ ______________________ ________ جنيه

إجمالى التوفير الشهرى ________ جنيه
إجمالى التوفير السنوى ________ جنيه

الآن أريدك أن تلتزم باتباع جميع أفعال التوفير التى وصفتها لمدة شهر . خلال ذلك الشهر ، احمل معك دفتراً صغيراً فى جميع الأوقات . فى كل مرة ، كان من المعتاد أن تنفق المال على أحد هذه البنود ، سجل بسرعة المبلغ الذى لم تنفقه . على سبيل المثال ، إذا كنت تقومين بعمل طلاء أظافر مرتين فى الشهر وقررت القيام بهذا بنفسك ، سجلى المبلغ الذى عملت على توفيره (١٠ جنيهات × ٢ = ٢٠ جنيهاً) . فى نهاية الشهر ، اجمعى إجمالى مبلغ التوفير لكل بند . اجمعى هذه المبالغ لحساب إجمالى التوفير للشهر بأكمله . اضربى هذا الإجمالى فى ١٢ للوصول إلى مقدار ما تستطيعين توفيره فى عام واحد فقط من خلال تلك التغييرات البسيطة التى لا تسبب أية آلام لك .

سوف تشعرين بالدهشة من إجمالى ما يمكن توفيره . أتمنى أن ترى أيضا أن هناك وسائل أخرى عديدة تستطيعين من خلالها تغيير عادات الإنفاق الخاصة بك وإعطاءك المزيد من الدخل الإضافى .

الأفعال الأولى

والآن حيث إنك تعرف ما يدخل أو يخرج من جيبك ، حان الوقت للبدء فى الاهتمام بالمصروفات التى تعرف أن عليك التخلص منها . إن أول مصروف يجب أن تفعل شيئاً للتخلص منه هو ديون بطاقات الائتمان .

استخدم دخلك الإضافى لمعالجة ديون بطاقات الائتمان

لا أحد يستطيع تحمل ديون بطاقات الائتمان حتى ولو كان يملك المال الكافى لدفع الحد الأدنى من المدفوعات . إن ديون بطاقات الائتمان تعد عبودية ـ ولذا يجدر بك الابتعاد عنها تماماً . عندما تشترى شيئاً وتحمله على بطاقة الائتمان ، فأنت تدفع مقابل رغباتك الحالية على حساب احتياجاتك المستقبلية . إن هذا يجعلك عبداً للماضى ، إنك تدفع أموالاً حالية ، مقابل أشياء سوف تفقد أو فقدت بالفعل قيمتها . ولأن الفائدة على بطاقة ائتمانك مركبة ، فأنت بذلك تسرق أموالاً من دخلك فى المستقبل .

ما الذى تستطيع القيام به ؟

أولا ، تأكد أن لديك أقل معدلات فائدة ممكنة متاحة على بطاقات ائتمانك . بعدئذ ، اتبع الخطوات التالية وسرعان ما ستحل هذه المشكلة .

الخطوة ١

احسب أقصى ما تستطيع تحمل سداده شهريا من ديون بطاقات الائتمان الخاصة بك . إذا كان ضرورياً ، يمكنك الرجوع إلى ورقات العمل الخاصة بالمصروفات والدخل فى صفحات ٢٩٩ ـ ٣٠١ اكتب هذا الرقم فى الفراغ الموجودة أسفله .

إن أكبر مبلغ أستطيع توجيهه نحو ديون بطاقة الائتمان هو : .... جنيه

الخطوة ٢

استخدم الجدول المقابل لتسجيل جميع بطاقات الائتمان التى عليها رصيد مدين . ضع فى القائمة بطاقة الائتمان التى تتقاضى أعلى معدل فائدة أولاً ، ثم البطاقة ذات المعدل التالى وهكذا . على يسار اسم حساب بطاقة ائتمان ، سجل الحد الأدنى للمدفوعات الشهرية لتلك البطاقة . على سبيل المثال ، إذا كان الحد الأدنى للمدفوعات على كشف حسابك هو ٥٠ جنيهاً ، يجب أن تكتب ٥٠ جنيهاً فى ذلك العمود . (تذكر أن الحد الأدنى للمدفوعات سوف ينخفض أثناء سدادك للدين ، ولكنى أريدك أن تستمر فى سداد نفس الحد الأدنى الذى سجلته ـ فى هذه الحالة ٥٠ جنيهاً ـ بالإضافة إلى مبلغ إضافى سوف أتحدث عنه خلال دقيقة) فى العمود التالى ، اكتب معدل الفائدة ، وفى العمود الأخير سجل الرصيد الكلى الذى تدين به على بطاقة الائتمان .

ديونى

الدائن	الحد الأدنى للمدفوعات	معدل الفائدة	الرصيد المدين
الإجمالى		غير متاح	

بمجرد أن تنتهي من ملء المعلومات الخاصة بجميع بطاقات ائتمانك ، اجمع الحد الأدنى لجميع المدفوعات واكتب الإجمالى فى الفراغ الخاص به . افعل الشيء نفسه بالنسبة لجميع الأرصدة .

الخطوة ٣

اكتب الرقم من الخطوة ١ فى المكان المخصص له . اكتب إجمالى مدفوعات الحد الأدنى من الخطوة ٢ أسفله . ثم اطرح إجمالى الحد الأدنى للمدفوعات من أكبر رقم أو مبلغ سجلته وسترى أن النتيجة هى ما سيكون متاحاً لك لسداد ديونك .

أكبر مبلغ موجه للديون ________________

(-) ناقصا

إجمالى مدفوعات الحد الأدنى ________________

المبلغ الناتج المتاح لسداد الدين ________________

دعنا نقُل على سبيل المثال ، إن أكبر مبلغ تستطيع توجيهه كل شهر لسداد ديون بطاقات الائتمان لديك هو ٤٠٠ جنيه . لنفترض أن الإجمالى الذى سيكون عليك أن تدفعه هو ٢٧٥ جنيه . فإذا طبقت نظام سداد الحد الأدنى على جميع بطاقات ائتمانك ، بأن طرحت ٢٧٥ جنيه من ٤٠٠ جنيه ، فسوف ترى أن لديك ١٢٥ جنيه إضافية متاحة .

الخطوة ٤

بدلا من أن تتعامل مع الأموال الإضافية المتاحة على أنها حوافز تستطيع أن تنفقها فى شراء الأشياء التافهة فيجب أن تلزم نفسك بدفع " المبلغ الإضافى المتاح لسداد الديون " كل شهر لبطاقة الائتمان ذات

أعلى معدل فائدة . فى نفس الوقت يجب أن تستمر فى سداد الحد الأدنى المطلوب فقط - لا أكثر على جميع بطاقات الائتمان الأخرى . استمر فى القيام بهذا كل شهر لحين الانتهاء من سداد ديون البطاقة الأولى ، وعندما يتم سداد ديون هذه البطاقة لا تغلق الحساب إلا إذا عرفت ما إذا كان ذلك سوف يؤثر على تصنيفك الائتمانى أم لا .

الخطوة ٥

الآن كرر العملية مع البطاقة الثانية . استمر فى سداد الحد الأدنى على جميع البطاقات ، ومع ذلك ، هذه المرة ، خذ المبلغ الذى كنت تدفعه على البطاقة الأولى (التى تم سدادها الآن) وادفع ذلك المبلغ بالإضافة إلى الحد الأدنى من المدفوعات الذى كنت تدفعه على البطاقة ذات ثانى أعلى معدل فائدة .

عندما يتم سداد تلك البطاقة ، فكرر دورة السداد ثانية مع كل بطاقة من البطاقات المتبقية . بهذه الطريقة ، سوف تستمر فى تخفيض مدفوعاتك إلى أن يتم الانتهاء منها جميعاً .

إنشاء صندوق للطوارئ

بعد أن تقوم بسداد ديون بطاقة ائتمانك ، فإنه من الضرورى أن تنشىء صندوق طوارئ بأسرع ما يمكن . للقيام بهذا ، استخدم المبلغ الذى كنت تنفقه بالفعل كل شهر (من صفحة ٢٩٩) . لقد اكتشفت أن معظم الناس يقللون من قيمة ما يحتاجون إليه بحوالى من ٣٠٠ جنيه إلى ٩٠٠ جنيه فى الشهر . فى الحقيقة ، ليس لدىّ أدنى شك فى أنك عندما حسبت متوسط مصروفاتك الشهرية ، وجدت أنك تنفق على الأقل

من ٣٠٠ جنيه إلى ٩٠٠ جنيه فى الشهر أكثر مما كنت تعتقد انك تنفقه .

أريدك أن تخطط لأن تتجنب ، على الأقل ، ما يعادل ٨ شهور من مصروفاتك فى صندوق الطوارئ .

الحد الأدنى لصندوق الطوارئ = ——— جنيه من إجمالى المصروفات الشهرية (من صفحة ٢٢٦) × ٨

فى الصفحات ١٣٥ ـ ١٣٦ ، قدمت لك نصيحة لما عليك القيام به لحماية نفسك قبل أن تقوم بإنشاء صندوق طوارئ .

راجع تقاريرك الائتمانية

يجب عليك مراجعة جميع سجلاتك الخاصة بالائتمان على الأقل مرة كل سنة للتأكد من أن جميع البيانات دقيقة . افعل هذا أيضا طوال الأشهر التى تسبق التقدم بطلب للحصول على أحد القروض ، فسيكون بمقدورك تصحيح أحد الأخطاء فى تقريرك . فعلى سبيل المثال ، إذا ذكر التقرير خطأً أن أحد المدفوعات كان متأخراً ـ فإن التصحيح سوف يستغرق ، فى أى مكان ، من شهر إلى ثلاثة أشهر ليظهر فى تقريرك .

سدد فواتيرك فى الموعد المحدد

إن سداد فواتيرك ، عندما تُستَحَق ، يُعَدّ أمراً مهماً للغاية بالنسبة لتاريخ سدادك . ولذلك ، افعل أى شيء يمكنك القيام به لسداد مدفوعاتك فى الميعاد المحدد ، مهما كانت هذه المدفوعات ، وخاصة فى

الأشهر السابقة للتقدم بطلب لأحد القروض . إن أحد المدفوعات الذى سددته متأخراً أو لم تسدده أو القريب من وقت التقدم لطلب أحد القروض سوف يخفض من تصنيفك الائتمانى أكثر من أحد المدفوعات المتأخرة التى حدثت منذ سنوات .

قلل من ديون بطاقات الائتمان ، ولا تحمِّلها المزيد من هذه الديون

إن تخفيض ديونك يعد عنصراً مهماً بدرجة كبيرة فى تصنيفك الائتمانى . وأنت تقدم لنفسك خدمة هائلة من خلال الحد من جميع ديون بطاقات الائتمان ، أو من خلال عدم استخدام بطاقات ائتمانك بشكل متكرر . إن الهدف هنا هو تحسين تصنيفك الائتمانى . من أحد أهم الوسائل للقيام بهذا هو توسيع الفجوة بين ما تدين به وبين حدك الائتمانى . كن حذراً من حجم الحد الائتمانى الخاص بك ، حيث يمكن لكثير من بطاقات الائتمان ، حتى ولو لم تكن مدينة بشىء ، أن تعمل على تقليل فرص حصولك على قرض أو رهن عقارى ، لأن المقرض يمكن أن يكون على حذر من مبلغ الائتمان المتاح لك حتى ولو لم يكن مستخدماً .

اعرف مواعيد إعداد التقارير

أنت فى حاجة إلى فهم كيفية قيام دائنيك بتقديم المعلومات لوكالات الائتمان المرجعية . فى يوم معين ، مرة كل شهر ، تقوم الشركة المصدرة لبطاقة ائتمانك بتقديم تقرير عن رصيدك لهذه الوكالات . وإذا حدث - فى اليوم السابق لتقديم التقارير - أن قمت بتحميل مبلغ كبير على بطاقة ائتمانك ، فسوف يذكرون أنك تدين بهذا المبلغ من المال . والآن ، دعنا نقُل إنك سددت ذلك الرصيد فى نهاية الشهر ، إلا أنك فى نفس الوقت

تقريباً من الشهر التالى - قبل الوقت الذى تقوم فيه الشركة المصدرة لبطاقة الائتمان بالضبط بإعطاء التقارير - قمت بتحميل مبلغ كبير ثانية ، فسوف يفترض المقرض أنك قد حملت هذا الرصيد لمدة شهرين متتاليين ، وهو ما يمكن تفسيره بأنك لا تسدد رصيد بطاقتك . يا للصدمة ! وبالتالى ، سوف ينخفض تصنيفك الائتمانى .

كن حريصا من الحسابات الختامية

إن نسبة الائتمان الخاصة بك هى أحد العناصر الأساسية فى تصنيفك الائتمانى ، ولذلك ، فمن الضرورى أن تفهم ما يحدث عندما تغلق البطاقات التى لا تستخدمها . تخيل أن لديك أربع بطاقات ، لكل واحدة منها حد ائتمانى قدره ٢٠٠٠ جنيه بإجمالى حد ائتمان إجمالى قدره ٨٠٠٠ جنيه ، واستخدمت واحدة فقط من تلك البطاقات وحملتها بمبلغ ١٥٠٠ جنيه ، فسوف تجد أن نسبة الدين إلى الحد الائتمانى هى ١٩٪ (١٥٠٠ جنية مقسومة على ٨٠٠٠ جنيه) . وإذا قلت لنفسك : " حسناً ، أنا لا استخدم بطاقاتى الأخرى ، ولذلك يجب على أن أغلقها " فكن حريصاً ، لأنك إذا أغلقت أحد الحسابات التى لا تستخدمها ، فربما يتأثر تصنيفك الائتمانى سلبياً . ولتوضيح الصورة أكثر ، انظر فى هذا المثال : إذا كان لديك بطاقة واحدة مفتوحة ، ولها حد ائتمانى قدره ٢٠٠٠ جنيه ، وكان رصيدك ١٥٠٠ جنيه ، فإن ذلك سيضعك عند نسبة دين إلى حد ائتمان قدرها ٧٥٪ – وهذه أخبار سيئة بالنسبة لتصنيفك الائتمانى . صدق أو لا تصدق ، فربما تكون أفضل حالا إذا تركت البطاقات الإضافية مفتوحة وغير مستخدمة . ولكن ، احذر الحصول على ائتمان كبير مقارنة بدخلك لدرجة قد تقلق المقرضين . فمثلاً : هل تحتاج بالفعل إلى خمس بطاقات ائتمان غير مستعملة بحد ائتمانى ٥٠٠٠ جنيه لكل منها ؟

ادفع ثمن المشتريات نقدا قبل شرائها

إن العنصر الأساسى للحصول على أفضل أو أقل معدل فائدة ـ عندما تحتاج إلى أحد الرهون العقارية أو إلى اقتراض مال بغرض عملية شراء كبيرة ـ هو أن يكون لديك أعلى تصنيف ائتمانى ممكن ، لأن تصنيفك الائتمانى يرتفع عندما ترى وكالات الائتمان المرجعية أن أرصدتك المدينة فى انخفاض ، وخاصة خلال الأشهر التى تسبق التقدم بطلب الحصول على أحد القروض ، لذا ، فكن حريصاً فيما يتعلق بحجم المبلغ الذى تحمّله على بطاقاتك . إذا كنت تحتاج إلى شراء أحد الأشياء فالأفضل أن تشتريه نقداً إذا كان هذا ممكناً . ادفع نقداً عندما تأكل خارج المنزل ، أو تذهب للسينما ، أو تتسوق ، أو تشترى ملابس . انتبه ، إذا لم يكن لديك المال للدفع نقداً مقابل أحد الأشياء ، فلا داعى لشرائه ! إن جميع هذه التكاليف يمكن أن تضر تصنيفك الائتمانى .

احذر الإفلاس

إذا أُعلن إفلاسُك ، فسوف يتعذر عليك إعادة تصنيفك الائتمانى إلى ما كان عليه لمدة طويلة . فى تقريرك الائتمانى لمدة ست سنوات .

بجانب تصنيفك الائتمانى ، فى رأيى ، يعد الإفلاس حدثاً خطيراً يصعب عليك تحمله ، وفى هذه الحالة أنت فى حاجة إلى طلب نصيحة الخبراء فى هذا الأمر والتفكير فيها بعناية . ربما تفيدك هذه النصيحة وربما لا تفيدك فى موقفك هذا .

إذا وعيت جميع التصرفات التى ذكرتها لك ، فيجب أن تزيد من فرصك للحصول على معدل فائدة جيد على القروض .

اعرف مقدار ما تستطيع تحمله من المشتريات الكبيرة

من أحد الأسباب الرئيسية فى أن يكون لديك تصنيف ائتمانى جيد هو أن تحصل على أقل معدلات فائدة ممكنة عندما تحتاج إلى تمويل عمليات شراء كبيرة مثل شراء إحدى السيارات . ولكن التصنيف الائتمانى الجيد ليس هو كل ما تحتاجه ، فأنت فى حاجة ، أيضاً ، إلى معرفة ما إذا كنت تستطيع تحمل الأقساط كل شهر . فلنر إذا كنت تستطيع ذلك أم لا . لقد قمت بالتدريب على لعبة " المنزل " فى الصفحات من ١٥٤ إلى ١٥٥ من القانون رقم ٤ . والآن أريدك أن تقوم بالتدريب التالى أيضاً .

حساب حجم الرهن العقارى الذى تستطيع تحمله

ربما تكون مدفوعات الرهن العقارى هى أعلى تكلفة معروفة يمكن تتحملها فى حياتك . وبالطبع فأنت تريد أن تتيقن من أنه فى استطاعتك أن تسدده . فى الحقيقة ، ومن الناحية المثالية ، فإنه ينبغى عليك أن تكون قادراً على سداده بأسرع مما هو مطلوب . فإذا كنت تنوى شراء أحد المنازل (أو حتى كنت تريد حساب حجم الرهن العقارى الذى تستطيع تحمله) فإنه بمقدورك معرفة هذا الأمر بكل سهولة . وأنت فى حاجة فقط إلى إتباع الخطوات التالية . ولكن يجب أن تفعل هذا قبل أن تقع أسير الإعجاب بأحد المنازل التى ربما لا تكون قادر على تحمل تكاليفه ، أو قبل أن تورط نفسك فى شراء أحد الأشياء التى ربما لا تكون قادراً ، بشكل مريح ، على سداد ثمنها . تذكر ، تعتمد قوانين المال على الصراحة والوعى الذاتى . وأنت تستطيع كسب المال والاحتفاظ به

طالما أنك تعتمد ، فى أفعالك ، على معرفة ما تستطيع تحمله بالفعل ، وليس الاعتماد ببساطة على ما تريد أن تملكه .

معرفة الحد الأقصى لمدفوعات الرهن العقارى شهرياً

١. احسب دخلك الشهرى الحالى بعد خصم الضرائب ومساهمات التأمين ومساهمات المعاش وكافة المسحوبات الأخرى من شيك القبض . اكتب هذا الرقم هنا :
الرقم ١ : ————

٢. اجمع المدفوعات الشهرية على جميع ديونك ـ بما فيها مدفوعات السيارة ومدفوعات بطاقات الائتمان والقروض الشخصية وقروض الطلبة ، (لا تضمن مدفوعات الرهن العقارى أو الإيجار) . كن صريحاً ! اكتب الإجمالى هنا :
الرقم ٢ : ————

إذا كان الرقم ٢ يساوى أكثر من ٣٠ بالمئة من الرقم ١ ، فتوقف هنا. (اضرب الرقم ١ فى ٠,٣ لتحصل على نسبة ٣٠ بالمائة) . لأنك ، هكذا لست فى موقف مالى يؤهلك لامتلاك منزل بشكل مريح . ويجب أن تقلل من ديونك أولاً .

٣. احسب المبلغ الذى يمثل مصروفات حياتك الشهرية فى صفحة ٢٩٩ . (يتضمن ذلك الطعام والمواصلات والوقود وقص الشعر ومصروفات طبيب الأسنان والتعليم والمرافق والتأمين) ، بعبارة

أخرى ، احسب أية فواتير منتظمة تدفعها ، مستبعداً مبلغ مدفوعات إيجارك أو رهنك العقارى الحالى ، ولكن ، فقط ، متضمنة مدفوعات دينك (الرقم ٢). اكتب ذلك الرقم هنا :
الرقم ٣: ــــــــــــ

٤. اطرح الرقم ٣ من الرقم ١ . أكتب النتيجة هنا:
الرقم ٤ : ــــــــــــ

الرقم ٤ هو الحد الشهرى الأقصى للمبلغ الذى تستطيع تحمل إنفاقه حالياً على مدفوعات الرهن العقارى ، بالإضافة إلى ضريبة العوائد ، والتأمين المدفوع لمالك المنزل ، والصيانة وتكاليف تأمين الرهن العقارى الممكنة ، والتكاليف المختلفة الأخرى اللازمة لامتلاك منزل .

يجب أن تعى أن هذه المعادلة لا تأخذ فى الحسبان مدفوعات الضرائب التى ستدفعها فى حالة تملك أحد المنازل . وسوف تحتاج إلى حساب هذا المبلغ ، كذلك ، قبل البحث عن منزل .

٥. اطرح من ٢٥ إلى ٣٥ بالمئة من الرقم ٤ (اضرب الرقم ٤ × ٠,٣٥) . اكتب الناتج هنا :
الرقم ٥ : ــــــــــــ

يعتبر الرقم ٥ هو أكبر مبلغ شهرى مريح تستطيع تحمله حاليا بالنسبة لمدفوعات الرهن العقارى فقط . وسوف يستخدم باقى المال فى الوفاء بتكاليف امتلاك المنزل الموضحة عاليه .

احسب أقصى مبلغ للرهن العقارى تستطيع تحمله

إذا كنت تريد حساب حجم الرهن العقارى الذى تستطيع تحمله اعتماداً على أقصى مدفوعات شهرية لك ، فيجب أن تعى أن حجم هذا الرهن العقارى سوف يعتمد أيضا على معدلات الفائدة المتاحة فى وقت تقدمك بطلب الحصول على الرهن العقارى . هناك طريقتان سهلتان للحصول على المعلومات التى تحتاج إليها :

١. استخدام أحد المواقع المتاحة على شبكة الانترنت ، والتى تحسب الحد الأقصى للرهن العقارى وذلك بعد أن تقوم بإدخال المتغيرات المطلوبة .
٢. استخدم الجدول المقابل لإعطائك فكرة عامة . لقد استخدمت جدول رهن عقارى لمدة ٢٥ عاماً بغرض الاستيضاح . ولكى تعرف معدلات الفائدة الحالية للرهون العقارية لمدة ٢٥ عاماً ، انظر إلى الصفحات المالية لإحدى الصحف . ثم ، فى العمود الأول ، أوجد النسبة الأقرب للنسبة الحالية . وباستخدام معدل الفائدة ذلك ، اختر الرقم الموجود فى الصف الأقرب للمبلغ الذى تستطيع تحمل إنفاقه كل شهر . (الرقم ٥ من التدريب السابق) . وبمجرد أن تجده ، انظر إلى الرقم الذى فى أعلى العمود ، فهذا هو المبلغ التقريبى للرهن العقارى الذى تستطيع تحمله .

	١٠٠٠٠٠ جنيه	١٥٠٠٠٠ جنيه	٢٠٠٠٠٠ جنيه	٢٥٠٠٠٠ جنيه	٣٠٠٠٠٠ جنيه	٣٥٠٠٠٠ جنيه	٤٠٠٠٠٠ جنيه
٦٪	٦٤٤	٩٦٦	١٢٨٨	١٦١٠	١٩٣٢	٢٢٥٥	٢٥٧٧
٦,٥٪	٦٧٥	١٠١٢	١٣٥٠	١٦٨٨	٢٠٢٥	٢٣٦٣	٢٧٠٠
٧٪	٧٠٧	١٠٦٠	١٤١٣	١٧٦٦	٢١٢٠	٢٤٧٣	٢٨٢٧
٧,٥٪	٧٢٩	١١٠٨	١٤١٨	١٨٤٧	٢٢١٧	٢٥٨٦	٢٩٥٦
٨٪	٧٧١	١١٥٨	١٥٤٤	١٩٣٠	٢٣١٥	٢٧٠١	٣٠٨٧
٨,٥٪	٨٠٥	١٢٠٨	١٦١٠	٢٠١٣	٢٠١٦	٢٨١٨	٣٢٢١
٩٪	٨٣٩	١٢٥٩	١٦٧٨	٢٠٩٨	٢٥١٨	٢٩٣٧	٣٣٥٧

اعرف ما إذا كان بمقدورك أن تتقاعد الآن

إن شراء منزل ليس الحدث الأكبر الوحيد فى حياتك ، والذى تحتاج أن تعرف ما إذا كنت تستطيع تحمل تكاليفه . فأنت تحتاج أيضا إلى أن تعرف إذا كنت تستطيع تحمل التقاعد . لقد قمت ، فى ورقات العمل فى الصفحات من ٢٢٣ : ٢٢٦ من الدليل ، بحساب مقدار ما تحتاج إليه حالياً من المال شهرياً للعيش ، ومقدار ما يأتى إليك لسداد تلك الاحتياجات ، وعندما تتقاعد دخلك ومصروفاتك سوف تتغير . لذا ، فإنه من الضرورى لك أن تحسب مقدار ما تتوقع الحصول عليه عندما يحدث هذا .

عندما يأتى وقت التفكير فى التقاعد ، فاملأ ورقة العمل التالية ، فأنت فى حاجة إلى أن تعرف ما يمكن أن تتوقعه من الناحية المالية ، وسوف يساعدك هذا التدريب على القيام بهذا . استخدم الأرقام من الصفحات ٢٢٣ : ٢٢٦ لمساعدتك على ملء ورقات العمل . وسوف تجد

أن بعض الفئات قد انخفضت بعد التقاعد ، فى حين أن فئات أخرى ، كالأجازات ، ربما تزداد .

مصروفات تقاعدى المتوقعة

	المتوسط الشهرى
الرهن العقارى / الإيجار	
ضريبة العوائد	
صيانة المنزل	
المرافق (غاز ، كهرباء ، وقود ، ماء)	
الهاتف الأرضى ، الهاتف الخلوى ، اشتراك القنوات / طبق الاستقبال .	
أنظمة المنزل (إنذار ، خدمة التنظيف)	
الحديقة	
الطعام ، المشروبات ، المطاعم ، التسلية المنزلية	
الفحص الطبى (أسنان ، عيون)	
طبيب بيطرى	
التأمين (الحياة ، الصحة ، السيارة)	
السيارة	
المواصلات ، انتظار السيارة	

	المتوسط الشهرى
الملابس ، الأحذية ، المجوهرات	
التنظيف الجاف ، خدمة الغسيل	
الشعر ، طلاء الأظافر ، مستحضرات تجميل الوجه	
المصروفات ، نفقات الأولاد	
تعليم الأولاد	
التدريب على الوظيفة ، التعليم	
ضريبة الدخل على الفائدة وتوزيعات الأرباح	
أتعاب المتخصصين (قانونى ، محاسبة ، استشارى)	
إيجار خزينة الأشياء الثمينة	
تكنولوجيا (كمبيوتر ، طابعة ، انترنت)	
مدفوعات بطاقات الائتمان ، القروض (بخلاف الرهن العقارى)	
أتعاب بنكية	
بريد ، شحن	
تسلية (إيجار فيديو ، تذاكر سينما ، الخ)	
الترويح عن النفس (الأحداث الرياضية ، الإنجازات ، الهوايات ، النوادى)	
التبرعات	
هدايا	

	المتوسط الشهرى
يانصيب	
سجائر	
المسحوبات النقدية من الصراف الآلى	
المصروفات الموسمية: وقود ،خدمة التدفئة	
المصروفات الأسبوعية: دروس ، مساعدة التنظيف ، جليسة الأطفال .	
متنوعات	
إجمالى متوسط المصروفات الشهرية المتوقعة	جنيه

اعرف دخلك

فى ورقة العمل التالية ، سجل جميع مصادر الدخل والمبلغ المحتمل الذى تتوقع الحصول عليه بالفعل عندما تتقاعد . ربما ترغب فى اتباع التعليمات الواردة فى صفحة ٢٢٧ .

الدخل السنوى المتوقع للتقاعد

شيكات المعاش بعد الضرائب والاستقطاعات	
حوافز متوقعة من دخل عمل سابق	
دخل التأمين الاجتماعى	
دخل العجز	

النفقة ومصاريف الأولاد	
دخل من السندات	
دخل من الفوائد	
دخل من توزيعات الأرباح	
دخل من الإيجار (من المتوقع أن يستمر خلال فترة التقاعد)	
هدايا سنوية من أى مصدر	
استردادات القروض	
كافة الدخول من حسابات التقاعد (بفرض أنك استثمرت جميع أموال حساب التقاعد بسعر الفائدة المطبق على سندات الادخار الوطنية لمدة ٥ سنوات)	
متنوعات	
إجمالى الدخل السنوي	
الدخل الشهرى (السنوى مقسوما على ١٢)	جنيه

اعرف موقفك بعد التقاعد

دعنا نر ماذا تعنى البيانات التى جمعتها . فى ورقة العمل أسفله اكتب دخلك الشهرى المتوقع بعد التقاعد فى الصف الأول . اكتب رقم المصروفات الشهرية المتوقعة بعد التقاعد (صفحة ٣١٩) فى الصف الثانى . اطرح المصروفات من الدخل . اكتب الرقم الناتج فى صف " الفارق " . فهذا الرقم هو مقدار العجز أو الفائض الشهرى .

الدخل الشهرى المتوقع من التقاعد	جنيه
المصروفات الشهرية المتوقعة من التقاعد	جنيه
الفرق (العجز أو الفائض الشهرى المتوقع)	جنيه

العجز المتوقع

لنفترض أن مصروفات التقاعد المتوقعة هى ٢٠٠٠ جنيه فى الشهر وأن الدخل المتوقع هو فقط ١٣٠٠ جنيه فى الشهر ، وبالتالى ، فإن ذلك سوف يترك لديك عجزاً فى المصروفات قدره ٧٠٠ جنيه فى الشهر . فى هذه الحالة ، ربما تقرر أنك لا تستطيع حالياً تحمل التقاعد والتخلى عن العمل . أنت تعرف هذا الآن على الأقل ، ولكن لكى تتخذ إجراء حياله ، فإنك فى حاجة إلى إعادة النظر فى مصروفاتك ، وابدأ فى الادخار بالمعدل الذى تحتاج إليه .

تأمين ما تحتاج إليه

إذا كنت قد اقتربت من التقاعد ولم يبق لك إلا سنوات قليلة ، وأظهر التدريب السابق أن لديك ما يكفى للتقاعد ، فإنى أريدك أن تفعل شيئاً . إذا وضعت أرقام دخلك المتوقع على أساس سعر الفائدة السارى على الأموال المستثمرة حاليا فى سوق الأوراق المالية ، وتخطط لوضع هذا المال فى سندات عندما تتقاعد ، فأنت تحتاج إلى أن تقوم بذلك . فعلى سبيل المثال : لنفترض أنك تعرف الآن أن المال الموجود فى حساب تقاعدك سوف يحقق دخلاً شهرياً قدره ٧٠٠ جنيه ، وإذا عرفت أنك سوف تحتاج على الأقل إلى مبلغ الـ ٧٠٠ جنيه هذا (أو المبلغ الذى حسبته) لتحقيق ذلك ، فأنت فى حاجة إلى تحويل هذه الأموال من الاستثمار فى

أسهم سوق الأوراق المالية ـ والتى قد تحدث بها تقلبات غير متوقعة ـ إلى الاستثمار فى السندات ـ والتى تعتبر أكثر أماناً .

فى المثال السابق ، أنت تحتاج إلى ٨٤٠٠ جنيه (٧٠٠ × ١٢) من الدخل سنويا لتحقيق ذلك . ولكى تستطيع تأمين هذا المبلغ اضرب المبلغ السنوى الذى تحتاج إليه فى حسابك فى ٢٠ (٨٤٠٠ × ٢٠ = ١٦٨٠٠٠ جنيه) وحَوّل هذا المبلغ إلى استثمار آمن الآن . فأنت فى حاجة إلى وضع هذا المال فى مكان آمن لا يمكن أن يحدث له أية تقلبات على الإطلاق . وبهذه الطريقة ، فإن هذا المال سوف يكون متاحاً لك دائما لتحقيق الدخل الذى تعرف أنك سوف تحتاج إليه .

إذا أردت أن تؤمن نفسك بصورة إضافية ، فهل بمقدورك أن تضع أكثر من هذا المبلغ فى استثمارات آمنة ؟ بالطبع تستطيع . ولكن عليك العمل على تأمين هذا المبلغ أولاً .

ماذا تفعل إذا كان لديك أكثر مما تحتاج

دعنا نتخيل أنه عندما نقلت ١٦٨٠٠٠ جنيه إلى سندات تعطى دخلاً يضمن لك تدفق دخل تقاعد منتظم وآمن ، وكان لا يزال لديك ١٣٢٠٠٠ جنيه فى أصول سائلة أخرى ، أى أن إجمالى ما تملكه هو ٣٠٠٠٠٠ جنيه ، فسوف يكون خليط توزيع أصول التقاعد الشخصى الخاص بك الآن ٥٦ بالمائة فى سندات آمنة ، و٤٤ بالمائة فى أى شيء آخر تريده . بحيث يمكن أن يتضمن هذا " الشيء الآخر " الأسهم وصناديق الاستثمار التى تعطى أموالك الفرصة للنمو ، هذا بالطبع طالما أنك تشعر بالراحة حيال هذه الاستثمارات الأخرى .

يؤدى بك هذا الوضع هذا إلى نقطة هامة ، هى أنه ليس عمرك هو الذى يحدد خليط توزيع أصول التقاعد الخاصة بك عندما يكون أمامك خمس سنوات أو أقل حتى تاريخ التقاعد ، بل إن ما يحدد هذا التوزيع

هو مقدار ما تستطيع العيش به ومقدار ما لديك حاليا من المال . وكما ترى ، فإنه لا يوجد نموذج واحد يصلح للجميع ، ولكن المبدأ الأساسى هنا هو خلق دخل كاف يُمَكنِك من تغطية مصروفاتك عند التقاعد .

اعرف ما تفعله بأموالك "الآمنة"

فى هذه البيئة الاقتصادية تحديداً ، ربما يجدر بك التفكير فى استثمار الأموال التى ستحتاج إليها عند التقاعد فى أدوات ووسائل موثوق بها . من فضلك ، لا تفكر فى الاستثمار فى صناديق سندات الشركات . ومن فضلك ، لا تستثمر فى سندات الشركات الفردية أو الأسهم المميزة إلا إذا كنت مستثمراً على دراية وخبرة كبيرة جداً بهذا المجال .

وإليك بعض الخيارات الآمنة المتاحة أمامك :

- سندات الخزانة البريطانية
- شهادات الادخار الوطنية ذات سعر الفائدة الثابت
- سندات الادخار الوطنية
- سندات الادخار
- الوديعة البحتة المؤجلة ذات القسط الواحد التى تضمن رفع فائدة طوال فترة السماح التى تسبق دفع القسط .

قائمة بالأولويات

أتمنى أن تكون قد استفدت من المبادئ والتدريبات المتضمنة فى هذا القسم وفى فصل القانون رقم ٤ من هذا الكتاب . ولمساعدتك فى السير على الطريق السليم والمحافظة على أن تظل كذلك ، استخدم القائمة التالية لتسجيل تقدمك ، واعلم أنه لا يوجد بند فى هذه القائمة يمكن إهماله ، لذلك ، لا تتوقف عن العمل وبذل الجهد حتى تستطيع قول نعم وتضع علامة (✓) أمام " تم اتخاذ اللازم " أمام كل واحد منها .

هل ...	نعم / لا	إذا كانت الإجابة (لا) فيلزم اتخاذ الإجراء التالى	التاريخ الذى التزمتُ فيه باتخاذ الإجراء	تم اتخاذ الإجراء اللازم
حسبت مقدار دخلت فى المتوسط كل شهر ؟				
حسبت مقدار الأموال الداخلة فى المتوسط فى كل شهر ؟				
حسبت مقدار ما تحمل من ديون ؟				
حسبت ما هو تصنيفك الائتمانى ، وسعيت إلى تحسينه ؟				

هل ...	نعم / لا	إذا كانت الإجابة (لا) فيلزم اتخاذ الإجراء التالى	التاريخ الذى التزمتُ فيه باتخاذ الإجراء	تم اتخاذ الإجراء اللازم
حسبت أفضل معدل فائدة لديون بطاقات الائتمان الخاصة بك ؟				
بدأت فى سداد ديون بطاقات الائتمان الخاصة بك ؟				
أنشأت صندوق طوارئ بحيث يعادل دخل ثمانية أشهر على الأقل وبدأت العمل على استيفائه ؟				
خصصت ائتماناً كافياً لأحد صناديق الطوارئ بينما تواصل استيفاء صندوق الطوارئ الخاص بك ؟				

هل ...	نعم / لا	إذا كانت الإجابة (لا) فيلزم اتخاذ الإجراء التالى	التاريخ الذى التَزَمْتُ فيه باتخاذ الإجراء	تم اتخاذ الإجراء اللازم
بدأت فى دفع ما يعادل مدفوعات شهر إضافى سنوياً على رهنك العقارى ؟ أو حسبت حجم الرهن العقارى الذى تستطيع تحمله ؟				
حددت موقفك الحالى والمستقبلى فيما يتعلق بالاستثمارات فى سوق الأوراق المالية ؟				
عرفت بالضبط ما هى مزايا تقاعدك ، وكيف تجعلها تعمل لصالحك ؟				

أنت تعرف الآن الإجراءات التى يجب عليك القيام بها لكى تكون لديك القدرة على التحكم فى الأشياء المعروفة وغير المعروفة فى حياتك

المالـية . عـندما تـتحمل المسئولية وتعرف ما لديك أو تعمل على معرفة ما ليس لـديك ، فأنـت بذلك تقوم بتغيير مستقبلك ، ومستقبل من تحب ، إلى الأفـضل . إن ذلـك أمر صعب ، إلا أنه هو أساس قوانين المال . ولكن يـوجد جانـب آخر للقصة ـ جانب يرتبط أساساً بتوجهك العقلى أكثر من سـلوكك ـ وهـذا مـا سـوف تـتدرب عليه فى الجزء الأخير من هذا الدليل وهو القانون رقم ٥ : " ليس للمال سلطة من تلقاء نفسه " .

المرشد نحو تطبيق القانون رقم ٥ :

ليس للمال سلطة من تلقاء نفسه

هـذا هو القانون الأخير من قوانين المال الخمسة . وحتى لو لم تستطع إتمـام كافة التدريبات الواردة فى هذا الدليل ، أعتقد أنك سوف تكتشف أنـك تطبق قـدراً كـبيراً مـن تلك القوانين فى حياتك . وحين يركز عقلك على تلك القوانين فسوف تبدأ حياتك ورؤيتك الخاصة بالمال فى التغيير . وسوف تبدأ فى خلق تناغم بينك وبين أموالك

يطلـب منك القانون رقم ٥ التفكير فى ما هو حقيقى بالنسبة لك ، وما هـو حقيقـى لأمـوالك ، ومـا هـى حقيقة القوة والسلطة فى الواقع ؟ على وجـه الخـصوص ، فإنـه يطلب منك التفكير فى القوة وعلاقتها بأموالك . وكمـا قلت فى النص ، فإن القانون رقم ٥ يعد مختلفاً عن جميع القوانين الأخـرى ، لأنـه يـرتبط بـتوجهك العقلـى أكثـر مـنه بأفعالك . ولكن من فـضلك افهم هذا : إن أفعالك ـ جميعها ـ مبنية فى أساسها على توجهك العقلـى المـتعلق بك وبما لديك . إن الطريقة التى تفكر بها فى نفسك وفى حـياتك وأمـوالك تحدد كافة الأفعال التى تتخذها حيال أموالك ، كما أن أفعالـك تحدد ، بدورها ، مصيرك المالى . أنت مصدر قوة أموالك ، وأنت الـذى تـتحكم فـى أمـوالك ، وليـست هـى التى تتحكم فيك . تذكر قصة الحفـرة والقرشـين . المـال هـو المـال . فمـا هو إلا مجرد أداة خاملة حتى توجه قوتك واهتمامك ونيتك تجاهها .

بغـض النظـر عـن كثـرة أو قلـة مـا لـديك من مال ، وبغض النظر عن مقـدار مـا تحمله من ديون معك الآن ، فلا يزال لديك القول الفصل حول مقـدار مـا تحـتاجه وهـل كيفـية تعاملـك مـع مـا لديك من مال . إنك لا

تستطيع توجيه حياتك المالية إلى حيث تريدها أن تذهب إذا أبعدت يديك عن عجلة القيادة ، وقدميك عن دواسة البنزين . إن الأمر بالفعل على هذا القدر من السهولة والبساطة .

علاقاتك والمال

استعرضنا فى نص القانون رقم ٥ علاقتك بقوتك الخاصة ، وكذلك كيفية استخدام تلك القوة للسيطرة على أموالك ، إلا أنك لا تعيش فى هذا العالم كإنسان منعزل . فأنت تعيش فى هذا العالم يحوطك العديد من الناس الذين يتعاملون أيضا مع المال . وعلى مدار سنوات حياتك ، سوف تشكل علاقات هامة مع بعض هؤلاء الناس ـ والديك ، زوجتك ، أولادك ، أقاربك ، أصدقائك ، صاحب العمل ، والموظفين .

وعلى الرغم من أنك أنت القوة التى تكمن وراء أموالك ، إلا أنه إذا كان الناس فى حياتك ينتهكون قوانين المال ، فإنك سوف تصبح ضحية لسلوكهم . فمن فضلك ، انتبه إلى ما أقوله هنا : إذا ارتبطت فى علاقات مع الأشخاص الذين ينتهكون قوانين المال ، فسوف تدفع فى النهاية ثمناً لذلك . لقد صمم هذا القسم من الدليل لمساعدتك على فهم قوتك الخاصة ، وفهم طريقة عملها فى مجال العلاقات الاجتماعية والمالية تحديداً . أريدك أن تحمى قوتك وأموالك من الخسائر المتوقعة الناتجة عن ارتباطك مع هؤلاء الذين ينتهكون القوانين المالية .

ما هى العلاقة القوية ؟

فكر ثانية فى قصة " لى " و " والتر " . لقد أدركت " لى " أنها على نفس قوة ومهارة " والتر " سواء فى وجوده أم فى غيابه . لم تعتمد قدرتها على ممارسة قوتها لبناء مستقبل مالى أقوى مما لدى " والتر " أو مما يريده .لقد عرفت حقيقة نفسها ـ فى وجود أو فى غياب المال .

يبدو أن " والتر " ، من ناحية أخرى ، قد أعطى لماله الفرصة للتحكم فيه . ربما يعتقد أن قوته الشخصية تنشأ كلية من ماله لا من أى طريق آخر .

والآن ، ما هو مقدار صراع القوى الذى يحدث فى علاقتك ، مقارنة بذلك الصراع الذى يدور بين " والتر " و " لى " ؟

تدريب لك

اسأل نفسك هذه الأسئلة ، وكن صريحاً تماماً مع نفسك ، ثم ضع دائرة حول (نعم) أو (لا) :

١. إذا كانت لديك أموال أكثر مما لديك الآن ، فهل سيجعلك ذلك أكثر قوة من الناحية الشخصية فى علاقتك مما أنت عليه حالياً ؟ نعم / لا

٢. إذا كانت لديك أموال أقل مما لديك الآن ، فهل سيجعلك هذا أقل قوة من الناحية الشخصية فى علاقتك أكثر مما أنت عليه حالياً ؟ نعم / لا

٣. هل تعتقد أنه لأن زوجتك تحقق أموالاً أكثر منك فهى ، بالتالى ، تملك سلطة أكبر فى علاقتكما ؟ نعم / لا

كيف أجبت على الأسئلة ؟ اعتقد أن الإجابة الوحيدة السليمة على أى من هذه الأسئلة هى (لا) . ولكنى أعرف أيضا أن العالم بأسره اليوم يدفعك إلى الاعتقاد بأن مقدار ما لديك من مال هو أهم شىء ، وأن المال الذى تحققه يحدد من هو الطرف الأقوى فى هذه العلاقة فيجب ألا تشعر بالاستياء من هذا ، لأن ذلك ، ببساطة ليس حقيقياً .

ومع ذلك ، فإذا كنت لا تزال تشعر أن هذا حقيقى ، فربما أنت فى حاجة إلى أن تعيد قراءة نص القانون رقم ٥ . من فضلك ، مارس أيضا التدريبات الموجودة فى هذا الجزء الخامس من الدليل حتى تصبح حقيقة القانون - أن المال ليس له سلطة من تلقاء نفسه - راسخة بداخلك . وينبغى أن تصبح هذه المعرفة جزءاً من توجهك العقلى ومن سلوكك تجاه نفسك وأموالك وعلاقتك بالآخرين .

صراع القوى

هل تعتقد أن هناك - من الأشخاص الذين تدخل فى علاقات معهم - أشخاصاً يشبهون ، إلى حد ما ، " لى " أو " والتر " ؟

إن معظم العلاقات ، بغض النظر عن مقدار المال الذى تتضمنه ، يحدث بها ما يشبه صراع القوى أو المفاوضات المستمرة حول المال . وكثيراً ما نقوم بترجمة مشاعرنا حول المال - وحول أنفسنا وحول من نحبهم - إلى بعض أنواع الثواب أو العقاب ، لأننا نميل إلى استخدام المال فى السيطرة على كل من حولنا . إذا كنت على علاقة مع أحد الأشخاص الذين يحققون مستوى مختلفاً - بدرجة كبيرة من المال ، عنك ، أو الذين لديهم إحساس مختلف بالذات عنك ، فربما يحدث

بينكما فى النهاية صراع ، وخاصة إذا لم يفهم الشخص الآخر أن المال ليس له سلطة من تلقاء نفسه .

أعرفُ أن ذلك يمكن أن يسبب مشكلة شائكة . فبسبب فهمك الخاصِ للمال ورؤيتك الجديدة لقوتك الشخصية ، فربما يكون عليك إعادة التفكير فى العلاقات الحميمة طويلة الأجل بطرق جديدة . ولكن إذا لم تتحمل مسئولية علاقاتك بالآخرين ، وتجاهلت تأثير تلك العلاقات على حياتك المالية ـ وإذا لم تعط اهتماماً شديداً لهذا القانون الخامس ـ فربما تجد نفسك في متاعب مالية . وسوف يكون هذا القانون مفيداً لحياتك حتى عندما لا تكون على وعى به . هذا هو السبب فى ضرورة مراجعة علاقاتك من خلال التدريب التالى .

من السهل أن تقول ، ولكن ليس من السهل أن تفعل

أستطيع أن أخبرك كيف تتعامل بطريقة بناءة مع الذين ينتهكون القوانين المالية فى حياتك ، مع أنه لن يكون من السهل اتخاذ إجراء معهم . من أحد أصعب الأشياء التى تقوم بها هو أن تخبر أحد الأشخاص الذين تحبهم أنه قد آلمك أو أصابك بخيبة أمل ، فلم يساعدك عندما احتجت لمساعدته ، أو أن تصرفاته كان لها تأثير مباشر على كيفية إحساسك نحوه . فبعد أن تكشف عن ذلك لأحد هؤلاء الأشخاص ، فيجب أن تكون مستعداً للتعامل مع سيل من الانفعالات التى تلى ذلك ، والعمل على ضبط الأمور بطريقة سليمة بينكما .

تدريب لك

اسأل نفسك :" مَنْ فى حياتى ينتهك قوانين المال ؟ هل يمكن لتصرفات هذا الشخص أن تؤثر فى كيانى وفى ما لدىّ ، وفى ما أريد ؟" هل يمكن أن يكون هذا الشخص طفلك ؟ زوجتك أو شريك حياتك ؟ صديق حميم ؟ أحد والديك ؟ شريكك فى العمل أو شخص تعمل معه عن قرب ؟ كن حذراً : عندما يكون من حولك لا يقولون أو لا يعيشون الحقيقة ، فهم عادة لا يفعلون ما هو مناسب لأنفسهم أو لأموالهم ـ وهو ما يعنى أنهم لا يستطيعون عمل ما هو مناسب لك أيضا .

فكر فى هذا الأمر بعناية . ثم أدْرج فى المكان المخصص أهم الناس فى حياتك ـ جميعهم ـ الذين ينطبق عليهم هذا . وإذا كنت لا تزال تنتهك أياً من قوانين المال الخمسة ، فقم بوضع اسمك هنا أيضاً . إن التركيز على مشاكلك فى هذا السياق يمكن أن يساعدك على استئصال تلك السلوكيات التى تمنعك من العيش فى توافق تام مع هذه القوانين . وأنت فى حاجة إلى أن تكون محدداً . اذكر الأسماء ، وحدد علاقة كل شخص منهم بك .

١. ____________________

٢. ____________________

٣. ____________________

٤. ____________________

٥. ____________________

لا تتجنب الحوار

إن التواصل هو أحد الأشياء الهامة فى أية علاقة . إن أفضل عمل - وغالبا ما يكون الحديث الوحيد الذى تستطيع أن تقوم به - تجاه أحد الذين ينتهكون قوانين المال هو الحديث معه . إن أفضل أسلوب لبدء مثل هذا الحوار الصعب يمكن أن يكون من خلال الحديث عن تجربتك الخاصة وانفعالاتك وسلوكياتك الخاصة .

قد لا يكون من الملائم أن تخبر أحد الأشخاص عما يجب وما لا يجب التفكير فيه ، أو ما يجب وما لا يجب عليه فعله ، ولكنك تستطيع بالتأكيد أن تخبره أو تخبرها بما تشعر أنت به . وإليك بعض الطرق للقيام بذلك :

- " عندما لم تدعنى أحرك الأثاث فى شقتنا ، جعلنى هذا أشعر كما لو أننى أقل أهمية بالنسبة لك من تلك الأشياء " .

- " عندما لم تخبرنى بحقيقة ديونك وأنفقت الأموال فى شراء الهدايا اللطيفة لى ، أو فى شراء الأشياء التى تعد من قبيل الرفاهية لأسرتنا ، فإنى قد شعرت بخوف شديد من قدرتنا على العمل معاً كزوجين ، والادخار معاً من أجل تحقيق أهدافنا وتأمين تقاعدنا " .

- " عندما أردت منى أن أترك وظيفتى وأمكث فى المنزل ، شعرت وكأنك لا تُقدّر ما أفعله ، أو تُقدّر من أنا " .

- " عندما لم تخبرنى عن متاعبك المالية ، فإنى قد شعرت وكأنك لا تثق بى ، ثم بعد ذلك شعرت بالذنب - كما لو أننى فعلت أحد الأشياء التى تجعلك لا تثق بى . أريد أن أتحدث إليك حتى أجعلك تثق بى أكثر " .

كمـا رأيـت ، فهذه مجرد سطور افتتاحية لمناقشة أعمق للقضايا المالية التى تهمك .

دعنا نتدرب على لعبة " علاقة مالية صريحة "

تعلمـت فـى القانون رقم ٤ كيفية التدريب على لعبة البيت . تستطيع استخدام نفس الـتدريب لإعـادة النظـر فـى علاقاتـك . فمن خلال لعبة " علاقـة مالـية صـريحة " تستطيع أن تتبين حقيقة شعورك ، ومعرفة ما يمكـنك القيام بـه قـبل أن تغامـر بالدخـول فـى موقـف مالى صعب . إن الهـدف مـن ذلك هو أن هذه اللعبة سوف تحول الموقف الذى فيه انتهاك للقانون إلى موقف فيه التزام بالقانون ، وإلى موقف أكثر إنتاجية .

فـى هـذا الـتدريب ، أريدك أن تخطط لمثل هذه المحادثة التى تحتاج إلى القـيام بهـا مـع أحـد الأشخاص الذين كتبت اسمه فى صفحة ٢٥٥ . اخـتر ، مـن القائمـة ، الشخص الذى لديه أكبر تأثير فى حياتك ، ذلك الـشخص الـذى يمكـن أن يـسبب أكـبر خـسارة لك ، معنويًا وماليًا . ثم أجب على الأسئلة التالية على الفور بصدق ودون أن تراجع أفكارك :

من هو ذلك الشخص ؟ ________________________

ما هى علاقة هذا الشخص بك ؟ ________________________

فـى رأيـك ، مـا هـى قوانين المال التى ينتهكها هذا الشخص ؟ وبأى وسـيلة يحـدث هـذا ؟ (سـوف تلاحـظ أنـه عـندما ينـتهك شخص أحد القـوانين ، فإنـه ينـتهك ، عـادة ، قانـوناً آخـر علـى الأقـل . وهـذا هو السبب فى أننى سألتك عن القوانين التى ينتهكا هذا الشخص) .

في رأيى ، قوانين المال التى ينتهكها (اسم الشخص) هى :

____

____

____

____

هذه هى الطريقة التى تنتهك أو ينتهك بها قوانين المال:

____

____

____

____

____

مـا تـأثير انتهاك هذا الشخص للقانون على مشاعرى ، وعلى وموقفى المالى ؟

____

____

____

____

في الفراغ أسفله ، تظاهر بأنك تدخل في حوار مع هذا الشخص ، وأنك تخبره ، أو تخبرها ، بكل شيء تريد أن تقوله حول كيفية انتهاكه أو انتهاكها للقوانين . ولكن من فضلك ، قبل أن تقول أى شيء ، أو حتى تكتب أى شيء فيجب أن تمر جميع *كلماتك وأفكارك* من خلال الحراس الثلاثة (انظر صفحة ١٩٣): هل من الملائم قول ذلك ؟ هل من الضرورى قول ذلك ؟ هل هذا ينطبق عليّ حقاً . حسنا ، الآن ، في ظل وجود هؤلاء الحراس في رأسك وفي قلبك ، اكتب من فضلك أى شيء تريد أن تقوله لذلك الشخص .

انظر إلى ما كتبته . من فضلك ، أعد تقييم كل كلمة كتبتها لتتوافق مع الحراس الثلاثة مرة أخرى . انظر أيضا إلى ما كتبته ، وانظر إلى ما إذا كنت تستطيع العثور داخل القصة على كلمات القوة الشخصية التى ابتكرتها في مقدمة هذا الدليل . حاول أن تتذكر تلك الكلمات ، والأسئلة التى ابتكرتها حول هذه الكلمات ، ومن فضلك ، اكتبها في الفراغات التالية .

وللتذكرة : إليك الأسئلة التى وضعتها لنفسى فى المقدمة :

ما هى الحقيقة ؟
ماذا لدى الآن ؟
ما هو الشيء المناسب بالنسبة لى ؟
ما هى الأشياء المعروفة ؟
ما هى القوة اللازمة ؟

مرة ثانية ، وقبل أن تقدم على اتخاذ أى إجراء مع الشخص الذى تريد التحدث إليه ، فأنت فى حاجة إلى التأكد من أنك ، أنت نفسك ، لست على وشك انتهاك أى من القوانين . تأكد أن ما كتبته حقيقى . راجع الفقرة وأجب على جميع أسئلة القوة الشخصية . فإذا كان كل شيء يبدو سليما ، فإنك تستطيع المواصلة والاستمرار ؛ أما إذا كان هناك أحد الأشياء غير السليمة ، فأعد كتابة ما تَوَدّ أن تقوله إلى أن يصبح صحيحاً . قد تحتاج إلى بعض الأوراق الإضافية للقيام بذلك ، لأنك ربما تحتاج إلى كتابة العديد من المسودات .

بمجرد أن تصبح واضحاً داخل نفسك حول ما تود أن تقوله ، فأنت بذلك سوف تكون مستعداً للانتقال إلى الخطوة التالية . عندما تقوم بذلك ، وبينما تقوم بالتدريب على " العلاقة المالية الصريحة " وكأنها حقيقية ، فإنى أريدك أن تحفظ ، دائماً ، كلمات وأسئلة القوة داخل عقلك ، سوف تساعدك تلك الكلمات على أن تظل مركزاً على هدفك الحقيقى هنا ، والذى يتمثل فى تحرى الحقيقة والتركيز على القوة الشخصية لا على إظهار الغضب أو تبادل الاتهامات .

لا مزيد من اللعب ، اجعلها الآن حقيقة

ضع خطة محددة لإجراء مثل هذا الحوار . وإذا لم تكن تستطيع القيام به وجهًا لوجه ولا تريد أن تقوم به عبر الهاتف ، فربما يكون من المناسب أن تكتب خطاباً بذلك المضمون . أقترح عليك أن تكتب الخطاب بالفعل مستخدما الورق والقلم ، . سوف يكون الموضوع صعب المناقشة بلا شك ، وهذا هو السبب فى أنك لم تستطع مناقشته وجهاً لوجه . وعليك أن تتأكد أنك تختار كلماتك بعناية . أكرر ، أريدك أن تتأكد أنك نفسك لا تنتهك أياً من القوانين عن طريق ما تقوله ، أو من خلال الطريقة التى تقوله بها . أحيانا ، فى البريد الالكترونى يتم تفسير العبارات ، لأن البريد الالكترونى وسيلة سريعة يكتب بها الناس الرسائل ويرسلونها فى تعجل لدرجة أنهم ربما يتمنون ، فيما بعد ، لو أنهم لم يرسلوا تلك الرسائل . ربما ينتهى بك الحال وأنت تكتب مسودات عديدة لخطابك . وأقترح عليك ألا تقوم بمراجعته وتعديله مرة أخيرة إلا بعد مرور ٢٤ ساعة ، ثم بعد ذلك ، قم بإرساله . فلابد أن تتم هذه العملية الضرورية بصورة هادئة ومدروسة وحقيقية ومقبولة .

إذا كنت تعيش مع أو عن قرب من الشخص الذى تريد أن تدخل فى حوار معه ، فإنى ما زلت أقترح عليك أن تراجع بعناية ما كتبت وتعطى نفسك يوماً - على الأقل - لكى تضمن أنك كتبت ، بالضبط ، ما تريد أن تقوله ، وبنفس الطريقة التى تريد أن تقوله بها . وقبل أن تفتح هذا الحوار ، وجها لوجه ، فإليك بعض الأسئلة للتفكير فيها .

ما الوقت المناسب لمناقشة لهذا الموضوع ؟

(اختر وقتا تعرف فيه أنك ـ أنت والشخص الآخر ـ سيكون لديكما متسع من الوقت للحديث . فمثلاً ، لا يصح أن تدخل فى هذا الحوار قبل الذهاب للعمل فى الصباح)

ما هو أفضل مكان يمكن أن نلتقى فيه لنتحدث ؟

(اختر مكاناً لا يمكن أن يسمعك أو يقاطعك فيه أحد ، حيث يشعر كلاكما بحرية التعبير عن ما فى نفسه بصراحة .)

ماذا تريد أن يحدث ؟

(هل تريد أن تساعد هذا الشخص على أن يفهمك ويزداد قربا منك ؟ هل تريد أن تتوقف عن مشاركة هذا الشخص فى انتهاكه للقوانين ؟ هل تريد أن تبعد نفسك عن هذا الشخص ، أو تريد إيقاف علاقتكما كلية ؟)

ماذا ستفعل إذا لم يُرِد هذا الشخص أن ينصت إليك ؟ وما الذى سيكون مناسبا لك عندئذٍ ؟

هذا السؤال الأخير يعد أصعب الأسئلة قاطبة . على العموم ، إن أقارب الدم سيظلون أقاربك مدى الحياة ، ولكن هذا لا يعنى أن تورط نفسك ماليًا وعاطفيًا معهم أثناء انتهاكهم للقوانين . ولكن ماذا ستفعل إذا لم تنصت إليك زوجتك أو شريك حياتك ؟ ماذا يحدث لو كان هذا الشخص صديق عمرك أو جاراً قريباً ؟ ربما تعطى ذلك الشخص بعض الوقت للتفكير ، على مهل ، فى حقيقة ما تقوله ، وربما تطلب المساعدة المتخصصة لتحديد مقدار مسئوليتك الخاصة تجاهه ، وربما تضطر إلى الحد من اتصالك بذلك الشخص ، أو ربما تضطر إلى التفكير فى قطع الاتصال من خلال بعض الوسائل الشخصية أو القانونية . أكرر ثانية ، أنت فى حاجة إلى أن تتذكر أنك أنت الوحيد الذى يستطيع عمل ما هو مناسب لك .

تستطيع تكرار هذه العملية مراراً مع عدد أكبر من الناس حسب حاجتك ، حتى تستطيع تحديد علاقاتك المالية ، وتعيد تأكيد سلطتك على كياتك وعلى أموالك . إن أهم شيء هو أن تختار ـ بطريقة فعالة ـ من تدعهم يدخلون حياتك ، ومن تبعدهم عنها .

ما عليك فعله وما عليك تجنبه ، لكى تصبح ناضجاً من الناحية المالية

قبل أن تكمل هذا القانون ، فإنى أريد أن أؤكد لك أن جميع جهودك لتغيير حياتك المالية سوف يكون ، دائمًا ، لها تأثير جيد على حياتك المالية ربما تشعر أن الأمر صعب فى البداية ، وربما تعتقد أنه لا يزال أمامك طريق طويل قبل أن تطبق تلك القوانين بشكل يومى . حسنا ، الحياة عملية مستمرة النقطة الأساسية هى أن تتأكد أنك تتطور للأفضل خلال حياتك .

فكر فى ذلك ، تماما كما أن بعض الناس لا يبدون فى سنهم الحقيقى ــ إما لأنهم يَبْدون أصغر بكثير ، أو أكبر بكثير مما هم عليه ـ فلا يتصرف بعض الناس ، كذلك ، وفقا لعمرهم عندما يتعلق الأمر بالمال . عندما تطبق قوانين المال ، فإنك تتصرف كشخص ناضج من الناحية المالية ، ويعنى ذلك أنك تستطيع المحافظة على ما لديك من مال ، وتستطيع ، كذلك ، كسب المزيد والمزيد منه . هل تعرف عمرك المالى ؟ عندما يتعلق الأمر بالاستثمارات ، فهل تشعر بأنك مثل الطفل ؟ أم هل تحصل على المعلومات التى تحتاج إليها وتتخذ قرارات واثقة ؟ عندما تنظر إلى المستقبل ، فهل تشعر بالخوف الشديد ؟ هل تقوم بحساب ما تحتاج إليه وتؤمن نفسك من ناحية أخرى ؟ هل تتوقع أن يقوم أحد الأشخاص بالاهتمام بك ، أم هل تفكر بتعقل وتتصرف بناء على شخصيتك المستقلة ؟

إذا كنت فى شك حول مدى نضجك المالى ، فاقرأ القائمة التالية الخاصة بالأشياء التى يجب أن تفعلها ، وتلك التى لا يجب أن تفعلها . وكلما كانت أفعالك المالية تقف فى صف الأشياء التى يجب أن تفعلها وتبتعد بوضوح عن الأشياء التي لا يجب أن تفعلها ، كلما كان ما تفعله فيما يتعلق بحياتك المالية ناضجاً .

افعل ...	لا تفعل ...
١. قل الحقيقة حول أموالك .	١. دع المال يصبح عنوان نجاحك .
٢. اعرف ما لديك الآن .	٢. عش في الماضى .
٣. اعرف واقبل من تفسك .	٣. قارن نفسك بالآخرين .
٤. استثمر فى الأشياء التى تعرفها أولا .	٤. تصرف بدافع الخوف أو الأمل .
٥. خطط للأشياء غير المتوقعة .	٥. افعل أحد الأشياء التى لا تحبها أو لا تفهمها فى أموالك .
٦. اخرج من الديون .	٦. اندفع فى الاستثمار أو أحجم عنه تماماً .
٧. اجعل قراراتك المالية متناغمة مع حياتك .	٧. ثق بالآخرين أكثر من ثقتك بنفسك .
٨. كن على علاقة وثيقة بمن يتبعون قوانين المال .	٨. كن شريكًا لمن ينتهكون قوانين المال .
٩. كن على معرفة بواقعك المالى الحالى .	٩. اعتمد على القرارات المالية الماضية .
١٠. احترم أولوياتك .	١٠. قدم صورة مزيفة عن نفسك .

الخاتمة

اقتربنا من نهاية دليل قوانين المال . أتمنى أن يكون هذا القسم قد ساعدك على إدراك ماهية هذه القوانين من الناحية الشخصية والعامة ، وما هي تطبيقاتها . أتمنى أيضا أن تكون قد تعلمت وسائل جديدة عديدة لإدارة قوتك الخاصة وسيطرتك على أموالك وعلى حياتك .

لا يقف أى من قوانين المال بمفرده . إن كل قانون مبنى - فى حقيقته - على القوانين الأخرى . وأنت فى حاجة إلى أن تضع جميع القوانين الخمسة موضع التنفيذ ، لكى تجعل مكانتك المالية قوية .

كوسيلة لترسيخ هذه القوانين فى تفكيرك وأفعالك ، أريدك أن تتأكد من أنك انتهيت من إتمام جميع التدريبات فى هذا الدليل . إذا وجدت أنك لم تَنْتَهِ منها بعد ، فمن فضلك ، حدد ميعاداً مع نفسك ، على تقويمك ، للانتهاء منها . أعط نفسك مهلة لأداء كل تدريب . إلى جانب تحديد موعد البداية فى تقويمك ، فإنى أريدك أيضا أن تكتب الموعد النهائى المحدد للقيام بكل تدريب ، وبالإضافة إلى تسجيل هذا فى تقويمك ، فإنى أريدك أن تكتب الموعد النهائى فى الهامش الخارجى لصفحة التدريب الذى لم تنته منه ، وتُوَقِّعَ عليه بالحروف الأولى . ضع علامة على كل تدريب لم تنته منه بعد ، وذلك بلصق ورقة ملاحظات ملونة عليه ، حتى تستطيع رؤية العمل الذى تحتاج إلى القيام به حتى عندما يكون كتابك مغلقا . استمر فى العمل على تدريباتك ، والمواعيد النهائية إلى أن تنتهى من العمل ، وتتخلص تماماً من جميع المذكرات الملونة التى وضعتها .

على الرغم من أنك سوف تكمل - فى النهاية - جميع التدريبات الواردة فى هذا الدليل ، إلا أنه ينبغى عليك دائما حفظ قوانين المال فى

ذاكـرتك عـندما تعـيد تـشكيل نفسك وحياتك المالية خلال الأيام والشهور والـسنوات القادمـة . كلما فكرت فى القوانين أكثر وتدبرت مدى تطابقها مـع علـى حـياتك ، كلمـا أصبحت تلك القوانين جزءاً طبيعيًا من أفكارك وأفعالك .

القانون رقم ١

الحقيقة تخلق المال والاكاذيب تدمره

علـيك أن تتوقف عن الكذب على نفسك فيما يتعلق بمالك ـ من خلال الإنفاق أكثر مما تكسب ، أو من خلال التظاهر أمام الآخرين أن لديك من المال أكثر مما تملك بالفعل ـ لا مفر فى البدء بقول الحقيقة .

هذا ما علمنى إياه هذا القانون:

____

____

____

____

____

____

وهذه هى الطريقة التى سوف أضع بها تلك التعليمات موضع التنفيذ:

القانون رقم ٢

انظر إلى ما لديك الآن ، لا إلى ما كان لديك فى الماضى

عليك أن تتخلى عن ماضيك المالى ، وانظر إلى ما لديك اليوم وتصرف بناء على ذلك .

هذا ما علمنى إياه هذا القانون

وهذه هى الطريقة التى سوف أضع بها تلك التعليمات موضع التنفيذ:

____

____

____

____

____

____

القانون رقم ٣

افعل ما يناسبك قبل أن تفعل ما يناسب أموالك

لابد أن تكون صريحاً وأميناً مع نفسك . فبمجرد أن تصبح صريحا وآمينًا مع نفسك ، فإنه يمكنك دائما أن تفعل ما يناسبك قبل أن تفعل ما يناسب أموالك .

هذا ما علمنى إياه هذا القانون:

وهذه هى الطريقة التى سوف أضع بها تلك التعليمات موضع التنفيذ:

القانون رقم ٤

استثمر فى الأشياء المعروفة قبل الأشياء غير المعروفة

عليك أن تستثمر أموالك وتتخذ الإجراءات اللازمة لحماية حياتك وأموالك . وعليك أن تضمن أنك قد فعلت كل ما تستطيع بأموالك

لحمايتك ، وحماية ومن تحب ، من الأحداث غير المتوقعة . تستطيع القيام بهذا من خلال الاستثمار ، أولاً ، في الأشياء المعروفة في حياتك .

هذا ما علمني إياه هذا القانون :

وهذه هي الطريقة التي سوف أضع بها تلك التعليمات موضع التنفيذ:

القانون رقم ٥

ليس للمال سلطة من تلقاء نفسه

إنك أنت الوحيد القادر على إضفاء القوة على حياتك ، وزيادة أموالك ، وكسب ما تستحق من المال ، والاحتفاظ به .

هذا ما علمنى إياه هذا القانون :

____

____

____

____

____

____

وهذه هى الطريقة التى سوف أضع بها تلك التعليمات موضع التنفيذ

____

____

____

____

____

____

وضع جميع القوانين معا للعمل فى صالحك

إن الهدف الأساسى من قوانين المال هو مساعدتك أن تخرج من المتاعب المالية وأن تظل بعيداً عنها . ولكن البقاء بعيداً عن المتاعب ليس كافيًا ، فمن الضرورى أيضا أن تستخدم هذه القوانين للمساعدة فى بناء الحياة التى تستحقها . إن البقاء بعيداً عن المتاعب يعد أمراً سهلاً ، ولكن الوصول للحياة التى تستحقها والقدرة على تحقيق ذلك يمكن أن يكون أمراً أكثر صعوبة . لذلك ، فإنى لدى سؤال آخر لك:

ما الذى تعتقد أنك تستحقه؟

فى الفراغ التالى ، من فضلك ضع قائمة بكل شىء تعتقد أنك تستحقه فى حياتك .

____

____

____

____

____

والآن كيف تستطيع أن تجعل كل ما تعتقد أنك تستحق أمراً واقعاً ؟
من فضلك انظر إلى الكلمات التالية !

اصنع ما تستحق !
ادرسه للحظة .

إن الكلمتين اللتين أريدك أن تلاحظهما هنا هما " اصنع " و " يستحق " . فأن تعرف ما تستحق (والذى وضعته الآن فى القائمة السابقة) شىء ، وأن تعرف الأفعال التى يجب أن تتخذها حتى تستطيع أن تجلب ما تعتقد أنك تستحقه إلى حياتك يعد شيئاً آخر . لا شىء فى حياتك يمكن يأتى إليك لمجرد أنك تشعر أنك تستحقه ، أو لأنك تشعر أنك تمتلكه . ليست الحياة بهذا القدر من السهولة أو العدل . حيث يجب أن تسأل نفسك عما تدين به لحياتك ، لا عما تدين به حياتك لك .

ما هى الأفعال التى سوف تقوم بها للتأكد من أنك تحقق كل ما تعتقد أنك تستحقه؟

من فضلك خذ نسخة مما تستحق إلى ورقة العمل التالية . فى العمود الثانى ، اكتب جميع الأفعال التى يجب عليك القيام بها - والتى سوف تقوم بها - حتى تستطيع أن تجعل من تلك القائمة حقيقة واقعة .

ما أعتقد أننى أستحقه	الأفعال التى يجب أن أتخذها لتحقيق الشىء الذى أستحقه

احتفظ بهذه القائمة في متناول يدك ، وراجعها بين الحين والآخر لترى إذا كنت بالفعل تتخذ الإجراءات التى تحتاج إلى القيام بها . إذا لم تكن تفعل ذلك - كأن كنت تتأخر أو كنت تقول لنفسك إنك لم تعد تستطيع الحصول على ما تستحق - فسأل نفسك : ما الذى يمنعك؟ راجع التدريبات فى الدليل ، مرة ثانية ، لترى ما إذا كنت تحتاج إلى القيام بأفعال أخرى لتجعل الأشياء المذكورة فى ورقة العمل الأخيرة ، تلك ، فعالة .

القوانين والعالم

إننى أحب قوانين المال هذه ، وأؤمن من أعماق قلبى أنك تستطيع أن تجعلها جزءاً منك كما أفعل أنا ، وأعيش حياتى من خلالها . إننى أعترف أنها ساعدتنى حقاً ، وأنها تستطيع مساعدتك فى أن تصبح أفضل فى كل ما تفعله - فى حياتك الشخصية ، وفى حياتك المالية . ومن خلال أفعالنا ومن خلال ما نؤمن به نستطيع أن نجعل هذا العالم أفضل . أليس حقيقياً أن عالمنا يحتاج إلى مجهوداتنا وعملنا الجاد أكثر من أى وقت مضى ؟ إن دورنا كبشر على هذا الكوكب أن نحافظ دائما على أن تكون أفكارنا وأفعالنا وطاقتنا مبنية على الحقيقة . فى كافة الاتجاهات ، وخاصة ، الناحية المالية . كأفراد وكدُوَل ، يجب أن نتعلم أن نتصرف بناءاً على الحقيقة وأن نعرف أن القوة لا تخلقها إلا الحقيقة ، بهذا الطريقة سوف نصنع الخير والمال والقوة الحقيقية ؛ سوف نصنع ما نستحقه جميعاً .

الأمر كله بين يديك الآن

من المدهش أن تعيد النظر في حياتك وترى مقدار ما طرأ عليها من تغيير ، سواء من الناحية البدنية أم المالية ، أليس كذلك ؟ عندما أكون مع أطفال صغار ، فأنا أحب أن أجلس على الأرض معهم ، وآخذ أيديهم الصغيرة في يدى ، وأقول لهم : " انظروا إلى أيديكم . انظروا إلى أصابعكم . " بعد ذلك ، أضع راحة يد أحدهم الصغيرة على راحة يدى وأقول : " كانت يدى صغيرة مثل أيديكم أما الآن فانظروا إليها " . فيحملق الأطفال فىّ ، بينما استمر قائلة : " سوف يحدث نفس الشيء لكم عندما تكبرون . سوف تصبحون أكبر حجماً ، وسوف يتغير كل شيء فيكم . لذلك ، عليكم يجب عليكم أن تتذكروا أنه على الرغم من أن أيديكم صغيرة جداً الآن ـ لدرجة أنكم ، أحيانا ، يكون من الصعب عليكم أن تمسكوا أو تحتفظوا بكل ما تريدون بين أيديكم ـ إلا أنكم عندما تكبرون ، فسوف تصبح أيديكم وأصابعكم الخمسة كبيرة مثل يدى وأصابعى الخمسة اليوم . سوف تكون أيديكم هى كل ما تحتاجون إليه دائما للخروج إلى العالم وصنع كل ما تريدون . " بالطبع ، يرمقنى معظم الأطفال بنظرة متحيرة كما لو كانوا لا يصدقون بالفعل أنهم سوف يكبرون ، وكما لو كانوا يتساءلون بداخلهم " لماذا تخبرنا هذه السيدة بهذا ؟ "

ولكننا جميعا نكبر ، أليس كذلك ؟ وحتى بعد أن كَبِرْتَ ، وقبل أن تعرف قوانين المال الخمسة ، فإنك ربما كنت تتعامل مع حياتك المالية بأيدٍ فى حجم يد الطفل الذى لديه من العمر ثلاث سنوات . وربما كنت تجد أنه من الصعب أن تحصل على الأشياء التى تريدها وتحتفظ بها . ولعل النقطة الهامة ـ فى هذا المجال ـ هى أن هذه القوانين الخمس .

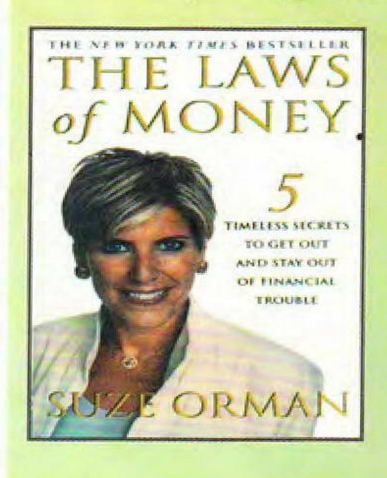
مثل أصابعك الخمس يمكن أن تصبح جزءاً حقيقياً منك ، وأن تساعدك في كل شيء تريد أن تفعله ، مثل :

- معرفة أن الحقيقة هى بالفعل الطريق الوحيد الذى يؤدى إلى الثروة .
- معرفة وتقدير ما لديك الآن .
- معرفة أى الأفعال يمكن أن يكون مناسبا لك .
- معرفة كيفية حماية ما لديك من مال ، وكيفية زيادته أيضاً .
- معرفة انك أكثر قوة من أموالك .

هل الأمر بهذه السهولة ؟ بالطبع لا . فكما أن بصمات أصابعك متفردة ومختلفة عن أى إنسان آخر ، فكذلك هى دروس الحياة التى تأتى إليك كل يوم من خلال القرارات التى تتخذها وتعيشها فيما يتعلق بأموالك . وعندما تعمل وفقاً لهذا القوانين الخمسة ، فسوف تكون قادراً على اتخاذ القرارات السليمة ، وعلى القيام بالأفعال السليمة لصالحك ، ولصالح أموالك . وسوف تعيش الحياة التى تستحقها بالفعل .

والآن ، تستطيع أن تخرج للعالم وتجعل أحلامك حقيقة واقعة !

هذا الكتاب العملي والمتعمّق سيخلّصك من الأزمات والعثرات المالية، وسيغيّر علاقتك بالمال إلى الأبد



في كتابها الرابع على التوالي - والذي يعدّ من أكثر الكتب مبيعاً وفقاً لجريدة نيويورك تايمز - تكشف «سوزي أورمان» النقاب عن قوانين المال الخمسة التي تنطبق على الجميع. فسواء كنت شاباً أم شيخاً، وسواء استطعت أن تدخر مالاً كثيراً أم كنت تعاني من ديون خطيرة على بطاقات الائتمان، فعليك أن تعرف هذه القوانين الخمسة للمال. إذا كنت تهتم فعلاً بأموالك وحياتك.

هل تنتهك قوانين المال الخمسة؟

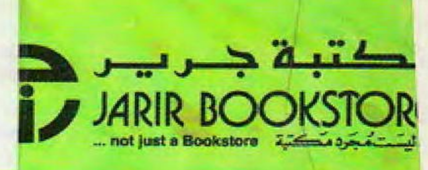
- عندما تذهب للتسوق، هل تخشى أن يتم رفض بطاقتك الائتمانية؟ إذا كان الأمر كذلك، فأنت تنتهك القانون رقم ١.
- هل تتسرب أموالك دائماً من بين يديك؟ وهل تندم باستمرار على ما فعلته أو ما لم تفعله بها؟ إذا كان الأمر كذلك، فأنت تنتهك القانون رقم ٢.
- هل ستستدين عندما تقوم بتعليم أولادك؟ إذا كان الأمر كذلك فأنت تنتهك القانون ٣.
- هل اشتريت منزلاً بجميع ما لديك من أموال متاحة؟ أو هل تم إعطاؤك تصنيفاً ائتمانياً منخفضاً؟ إذا كان الأمر كذلك، فأنت تنتهك القانون رقم ٤.
- هل تعتقد أنك سوف تكون أكثر قوة عندما يكون لديك المزيد من المال؟ إذا كان الأمر كذلك، فأنت تنتهك القانون رقم ٥.

داخل الكتاب، يوجد دليل قيّم

من خلال هذا الدليل الهام، ستتمكن من تسخير قوانين المال الخمسة للعمل لصالحك. وبعد الإجابة عن عدد قليل من الأسئلة، سوف تكون قادراً على تقييم موقفك المالي، واكتساب حسّ أكيد بما ستفعله بأموالك أو حيال ديونك، وسوف تتمكّن من اتخاذ الإجراءات اللازمة للابتعاد - دوماً - عن المتاعب المالية.

بمجرد أن تضع قوانين المال الخمسة هذه موضع التنفيذ فسوف تبدأ حياتك المالية في التحسن على الفور.

عش حياتك وفقاً لهذه القوانين لتظل، أنت وأموالك، بعيداً عن المتاعب.






6 281072 056070
282204208


حصريات
مجلة
الابتسامة
www.ibtesama.com

